Ein Vergleich der Grössenrelationen im Produktionssektor der schweizerischen Wirtschaft und deren Ursachen

---

Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften, vorgelegt der Philosophisch-Historischen Fakultät der Universität Basel

von

Werner Grieder

von Rünenberg

Kt. Baselland

1962

Druck: AWZ Basel
1965

Ein Vergleich der Grössenrelationen im Produktionssektor der schweizerischen Wirtschaft und deren Ursachen

---

Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften, vorgelegt der Philosophisch-Historischen Fakultät der Universität Basel

von
Werner Grieder

von Rünenberg
Kt. Baselland

Druck: AWZ Basel
1965

Genehmigt von der Philosophisch-Historischen Fakultät

auf Antrag der Herren

Prof. Dr. G. Bombach und Prof. Dr. H. Guth

Basel, den 1. Oktober 1962

Prof. Dr. G. Bombach
Dekan

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung

Teil I

Statistische Erfassung und Darstellung der Betriebs- und Unternehmungsgrössen 1

I. Abgrenzung und Unterteilung des Themas 1

A. Handwirk, Gewerbe und Industrie 1
1. Handwerk 4
2. Industrie 6
3. Versuch einer statistischen Trennung zwischen Handwerks- und Industriebetrieben 7

B. Der begriffliche Unterschied zwischen Betrieb und Unternehmung 9

II. Festlegung und Aufbereitung des statistischen Urmateriales 12

A. Der Begriff der Konzentration 12

B. Das statistische Ausgangsmaterial 19
1. Der Faktoreinsatz 19
a) Messung des Arbeitseinsatzes 19
b) Messung des Kapitaleinsatzes 20

2. Das Produktionsergebnis 20

3. Bestimmung einer Vergleichsbasis zur Beurteilung der Branchenresultate 22
a) Versuch einer empirischen Annäherung zur Kapitalintensität 23
b) Methoden zur Erfassung der Arbeitsproduktivität 27

C. Das Konzentrationsmass 28
1. Die Varianz und entsprechende Ableitungen 29

2. Andere Konzentrationsmasse 34

3. Die Spitzenwerte im Vergleich zur Gesamtheit und kumulativ 34

III. Darstellung und Bewertung der Ergebnisse in den einzelnen Wirtschaftszweigen 38

A. Der prozentuale Betriebsvergleich 39
B. Die Messziffer als Vergleichsbasis 44
C. Analyse der vorliegenden Resultate 49
D. Die Schlussfolgerungen 54
E. Der Vergleich zur Unternehmung 57

Teil II

Bestimmungsgründe zur grössenmässigen Verteilung der Betriebe in der Schweiz unter spezieller Berücksichtigung der Kleinbetriebe 61

I. Allgemeine Vorbemerkungen 62
A. Markt und Marktformen 63
B. Der Wettbewerb 64
C. Macht und Marktbeherrschung 65

II. Uebersicht über die verschiedenen Gründe und Kräfte 66

A. Betrachtung der einzelnen Beweggründe 68

1. Nah- und Lokalbedeutung des Kleinunternehmers 68
2. Herstellung von individuell gestalteten Qualitätsprodukten 69
3. Die Abhängigkeit als Zulieferer 71
4. Die Wirtschaftsverbände 74
5. Kartelle und ähnliche Organisationen 77

B. Ein Schulbeispiel: die Uhrenindustrie 80

III. Schlussbetrachtungen 83

Anhang 89

Literaturverzeichnis 97

Einleitung

Die Stellungen und die gegenseitigen Beziehungen der Grossunternehmungen, sowie das Verhältnis der Kleinen unter sich und zu Mammutorganisationen, bilden ein Problem der Wirtschaftswissenschaft, das zur Zeit noch ungelöst ist: Das Verhalten im Oligopol wird von Spieltheoretikern und Oekonometrikern analysiert, ohne dass dabei klare, brauchbare Resultate erbracht werden können. Anderseits liegt eine Theorie der atomistischen Konkurrenz zwar vor, sie kann aber bloss im Ausnahmefall angewendet werden, weil keine der westlichen Wirtschaftsordnungen über alle Voraussetzungen, die eine atomistische Konkurrenz erfordert, verfügt.

Die vorliegende Untersuchung soll nicht eine neue oder erweiterte Theorie zu diesem Problem darstellen. Ihr Zweck liegt vielmehr in einer Analyse der gegebenen Grössenrelationen, wie sie sich im Sektor der Produktion der Schweizer Wirtschaft zeigen.

Die Bestimmungsfaktoren der Grösse einer Produktionseinheit sind vielfacher Art. Leider bleiben aber besonders in der Schweiz praktisch alle Daten, die zur Erkennung dieser Faktoren notwendig sind, verschlossen. Es bestehen weder eine öffentlich zugängliche Produktionsstatistik noch zureichende andere Erhebungen. Diese Tatsache bestimmt notgedrungen die Aussagekraft dieser Arbeit. Die gezogenen Schlüsse basieren auf einem Minimum von Grundlagen. Zwei offensichtliche - aber bedingte - Nachteile sind zu erwähnen:

Erstens besteht die Untersuchung aus einer statischen Analyse (Momentaufnahme). Grund dafür ist der zu grosse zeitliche Abstand der beizuziehenden Betriebszählungen.

Zweitens: Die strukturell bedingte Unmöglichkeit, Unternehmungen als Erkenntnisobjekt zu benutzen. Strukturell bedingt dadurch, dass infolge der Kapital-, Personen- und Eigentumsverflechtungen die einzelne rechtliche (nominelle) Unternehmung nicht die wirtschaftende Einheit darstellt. Der in der Arbeit beleuchtete Betrieb hingegen kann dem gestellten Zwecke nur mangelhaft dienen.

TEIL I

Statistische Erfassung und Darstellung der Betriebs- und Unternehmungsgrössen

I. Abgrenzung und Unterteilung des Themas

Die folgenden einleitenden Bemerkungen seien dazu bestimmt, das Erkenntnisobjekt so zu durchleuchten, dass es eindeutig absteckbar wird.

A. Handwerk, Gewerbe und Industrie

Ein Blick in die Literatur zeigt, wie stark umstritten diese drei Begriffe sind. [1)]

Die Wirrnis entstand in jener Epoche, in welcher die Zünfte als Korporationen von Handwerkern auseinandergebrochen sind. Die Handels- und Gewerbefreiheit erlaubte es, den Zunftzwang zu umgehen und die neue Technik [2)] der Produktion nutzbar zu machen. Aus den handwerklichen Betrieben entstanden die industriellen Produktions-Einheiten. Seit jener Zeit suchen Wirtschaftshistoriker und Juristen nach einer Klärung. Eine einheitliche Lösung konnte aber weder im wissenschaftlichen noch im alltäglichen Gebrauch gefunden werden.

Diese Kontroverse soll nun nicht durch eine neue Untersuchung "bereichert" werden. Die folgenden Ausführungen sind lediglich dazu bestimmt, die Anwendung der Begriffe in dieser Arbeit klarzustellen.

Durch eine erste Analyse des Gewerbes kann eine Uebersicht gewonnen werden, die bei der Bearbeitung des Handwerkes und der Industrie von Bedeutung sein wird.

---

1) Vgl. A. GUTERSOHN, Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft, Band 1, Zürich und St. Gallen 1954.
F. MARBACH, Theorie des Mittelstandes, Bern 1942.
E. SALIN, Die Stellung des baselstädtischen Gewerbes im Rahmen der Gesamtwirtschaft. Basel und sein Gewerbe, 1955.

Ferner die Artikel von VOIGT, BUECHER und SCHIRMER, in:
Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Göttingen 1936,
Handwörterbuch der Schweiz. Volkswirtschaft, Bern 1955,
sowie Gewerbe und Wissenschaft, Festgabe Schirmer, St. Gallen 1941.

2) Diese beruhte auf der Anwendung der Arbeitsteilung durch die Dampfmaschine. (James Watt, 1736-1819, verbesserte diese derart, dass sie eine für den Betrieb brauchbare Maschine darstellte)

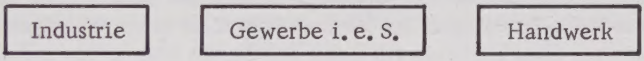
Allgemein wird anerkannt, dass zwischen zwei Arten unterschieden werden kann:

a) Gewerbe im weitern Sinne
b) Gewerbe im engern Sinne

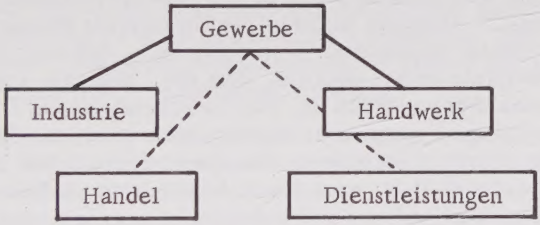
Beim ersteren Begriff werden der Detailhandel, die Hotellerie und alle Dienstleistungsbetriebe eingeschlossen. Gewerbe im engern Sinne hingegen umfasst lediglich die Güterproduktion resp. die Güterveredlung.

Dieser Betrachtungsweise kann entsprochen werden.
Die Gegenüberstellung von Gewerbe und Industrie scheint schwieriger zu sein. In der Hauptsache werden zwei Auffassungen vertreten:

1. Industrie, Gewerbe und Handwerk liegen auf der gleichen Stufe und sind voneinander unterscheidbar.



2. Gewerbe wird als Oberbegriff verwendet (im engern wie im weitern Sinne) für alles berufsmässige Schaffen zum Zwecke eines Erwerbes.



MARBACH, als Representant der ersten Gruppe, begründet seine Auffassung unter anderem mit dem Argument, dass wir in der Schweiz ein Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit (BIGA) besitzen und es keinen Sinn hätte, eine Institution so zu bezeichnen, "wenn man unter Industrie nicht etwas vom Gewerbe Verschiedenes verstehen würde." [1]) Die Dreiteilung stellt er sich dabei so vor, dass im Handwerk die Handarbeit des Meisters eine ausschlaggebende Rolle spielt. Der Produktionsverlauf und dessen Erfolg wird daher massgeblich vom Meister geprägt. Die Fachkenntnisse lassen ihn den ganzen Prozess überblicken. Dies bedingt eine nur wenig ausgeprägte Arbeitsteilung. Die Produktionsmittel dienen als Hilfsmittel

---

1) F. MARBACH, a. a. O., Seite 199.

zur Handarbeit. Der Geselle oder Handwerker steht ebenfalls voll im Arbeitsprozess und übersieht die Arbeit ganz, so dass er nicht als "eine Schraube am Gesamtvorgang", sondern als Gehirn eingesetzt ist. Grundlegend ist auch die Idee der Arbeit zum Lebensunterhalt im Gegensatz zum Profitstreben.

In der Industrie werden Antriebs- und Werkzeugmaschinen mit technisch entscheidender Arbeitsteilung eingesetzt. Es wird für den Markt fabriziert, das heisst für eine unbekannte Kundschaft. Dies zeigt sich meistens in der Massenfabrikation. Damit wird die Möglichkeit der Uebersicht über den Arbeitsprozess für den einzelnen Arbeiter verringert.

Dazwischen, gewissermassen als Uebergangsgruppe, stellt er nun das Gewerbe im engeren Sinne. Dies stellt eine "Verlängerung" des Handwerkes dar. Es bedeutet entwickeltere Veredlungstätigkeit als das Handwerk, ist aber sozial anders gelagert als die Industrie. [1] Dies die Umschreibung von MARBACH.

Die zu erkennende Angleichungstendenz des Handwerkes an die Industrie hat den Handwerksbegriff im Verlaufe der Zeit einer ständigen Aenderung unterworfen. Dies ist heute im Zuge der Neuen Etappe der industriellen Revolution wieder stärker der Fall. Aus diesem Grunde ist es nicht mehr möglich, das Kriterium der Handarbeit beizubehalten. Der Meister bedient sich aller möglichen Elektro- und Dieselmaschinen (Sägen, Hobel, Bohrer, Auto, etc.). Die manuelle Arbeit wird auf ein Minimum beschränkt. Im weitern zeichnet das Profitstreben den guten und tüchtigen Handwerker aus. Die Produktion auf Bestellung wird mehrheitlich von den Maschinenfabriken mit Exportartikeln bevorzugt. [2] Dagegen beliefert der Handwerker immer mehr breite, unbekannte Märkte infolge bestimmter Qualitätsvorteile, bestimmter Spezialvertriebe etc. Diese Beispiele zeigen deutlich, dass die - ehemals sicher richtige - Teilung heute unhaltbar geworden ist. Der Zwischenstatus des Gewerbes i. e. S. ist vom Handwerksbegriff verwischt und überwuchert worden. GUTERSOHNs Umschreibung der polaren Zweiteilung, die eindeutig zwischen Industrie und Handwerk unterscheidet (Fall 2), wird dieser Arbeit daher als Basis dienen. Die Abgrenzung zwischen Handwerk und Industrie ist trotzdem noch schwierig und wird immer fliessend bleiben.

GUTERSOHN sieht aus diesem Grunde keinen Sinn in einem Zwischenglied, welches das Problem noch belastet und das statistisch sicher nie klar ausgewiesen werden kann.

---

1) Vgl. F. MARBACH, a. a. O., Seite 205. Er wird dabei weitgehend unterstützt von VOIGT in seinem Artikel "Handwerk" im Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Göttingen 1956.

2) So zum Beispiel die Produktion von Turbinen, Generatoren, Rollmaterial für Bahnen u. s. f.

Im folgenden soll nun der Inhalt der Begriffe Handwerk und Industrie so dargestellt werden, wie diese im Verlaufe der weitern Untersuchung gebraucht werden. Unterstellt sei dabei, dass bloss das Gewerbe im engern Sinne in Betracht gezogen wird. Handel und Dienstleistungen werden ausser acht gelassen.

1. Handwerk

Der Ausdruck Handwerk entstammt einem vergangenen Wirtschaftszeitalter, in welchem die Zünfte das Privileg der Güterproduktion besassen. Diese Korporationen hatten zum Ziel, dem Kunden qualitativ tadellose Produkte anzubieten, einen "gerechten" Preis dafür zu erhalten um den Mitgliedern ein standesgemässes Dasein zu sichern, sowie deren Gleichstellung und deren Selbständigkeit zu gewährleisten. GUTERSOHN verwendet einen Ausdruck Sombarts, um diesen Geist zu beschreiben: "So war die mittelalterliche Zunftwirtschaft eine hauptsächlich vom Sicherheitsstreben (vom Nahrungsprinzip im Sinne Sombarts) bestimmte;.."[1)]

Gegen Ende des 18. Jahrhunderts, als in Nord-Amerika die Menschenrechte und in Frankreich die Freiheit proklamiert wurden, veröffentlichte Adam Smith sein Hauptwerk "Wealth of Nations". Die Arbeitsteilung, in diesem Werke theoretisch festgehalten und durch die Dampfmaschine praktisch ermöglicht, eröffnete die erste industrielle Revolution und die damit hervorgerufenen umwälzenden soziologischen Veränderungen, die darin gipfelten, dass der alte Stand durch die neue Art von Produktion (Manufaktur) vernichtet, verdrängt oder zumindest stark konkurriert wurde.

In diesem Augenblick begann der Widerstand des Handwerkers gegenüber der aufstrebenden Technisierung in der Manufaktur zu keimen: Die "Solidität und die Schönheit des Produktes" nehme ab. Die Löhne würden fallen. Die Existenz der Handwerker würde allmählich in Frage gestellt werden.

Aus dieser Notlage heraus wurde versucht, das einstmalige Ideal der Zünfte wieder herzustellen. Ein wichtiger Ansporn dazu leistete Karl MARX durch sein Kommunistisches Manifest. "Proletarier aller Länder vereinigt Euch!"[2)] Dieser Wunsch zur Vereinigung, zur Gemeinschaft wurde zum Teil erfüllt in der Gründung von Gewerbevereinen.[3)] Wie sehr diese Interessenvergemeinschaftung sich entwickelt hatte, zeigt deutlich Tabelle 1:

---

1) vgl. W. SOMBART: Der Bourgeois, Leipzig 1913, S. 15ff.

2) K. MARX, Manifest der kommunistischen Partei. Frühschriften, hrg. von S. LANDSHUT, Stuttgart 1953, S. 560.

3) Der Grund, warum der Begriff Gewerbe (fälschlicherweise) bloss auf Klein- und Mittelbetriebe bezogen wird, dürfte darin liegen, dass sich die Industriebetriebe aus den herkömmlichen Bahnen hinausentwickelt und die Gewerbevereine ihnen den Kampf angesagt haben.

Tabelle 1: Die Entwicklung der Gewerbevereine in der Schweiz

Jahr	Totalbestand der Gewerbevereine	Total der Mitglieder
1880	36	1750
1890	77	4115
1900	132	25700
1910	176	54005
1920	216	117000

Quelle: A. GUTERSOHN, Das Gewerbe in der Schweiz. Wirtschaftspolitik. Der Schweizerische Gewerbeverband 1879-1954, Bern 1954

Der moderne Handwerksstand kann nun wie folgt umrissen werden:

Die Handarbeit des Meisters fällt weitgehend weg. Er wirkt vornehmlich als Organisator, das heisst Kombinator von Arbeit und Produktionsmitteln.

Die Tatsache, dass der Handwerker bloss auf Bestellung fabriziert (Bedarfsdeckungsprinzip nach SOMBART und SALIN), ist in der Moderne zum Teil überholt. Dass der Kunde direkt bestimmt, wieviel und was produziert wird, stimmt in jenen Branchen, in welchen ein Händler das Risiko des Absatzes übernimmt und daher ein bestimmtes Quantum einer Ware bestellt (zB. Schuhmacherei in der Herstellung). Dadurch aber, dass ein Handwerker einen bestimmten Qualitätsvorteil oder ein in seiner Art einziges Patent besitzt, ist er in der Lage, für einen unbekannten Kreis von Nachfragern zu fabrizieren. [1]

Ganz überholt ist der vielzitierte Erhaltungsdrang, der dem Handwerker jeglichen Unternehmergeist im Sinne SOMBARTS und SCHUMPETERS abspricht. Es ist klar, dass nur derjenige Handwerker heute noch konkurrenzfähig bleibt, der den kapitalistischen Geist der Rechenhaftigkeit, wie ihn M. WEBER [2] beschrieben hat, besitzt. Die rationale Arbeitsorganisation, das heisst die planvolle und nüchterne Ausrichtung auf den wirtschaftlichen Erfolg, muss jedem Handwerker, wenn auch zum Teil in primitiver Form, ein Anliegen sein. [3]

---

1) A. GUTERSOHN, a.a.O., S. 116.

2) M. WEBER, Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, Sonderdruck aus: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I, Tübingen 1934, S. 1-206.

3) M. WEBER, a.a.O., Seite 61.

Angewandt auf die moderne Praxis liegt, soziologisch gesehen, dort ein Handwerksbetrieb vor, wo der Arbeiter den ganzen Arbeitsprozess übersehen und überdenken kann. Er wird nicht zum "Rad eines Mechanismus" entwürdigt, sondern er und sein Meister bleiben Herr der Arbeit. Sie stehen bildlich gesprochen über der Sache. Das heisst aber, dass die Arbeitsteilung in kleinem Umfang gehalten werden muss. Somit ist die Massenfabrikation ausgeschlossen. Der Maschinenpark und die technischen Behelfe werden so gehalten, dass sie Hilfsmittel zur Handarbeit darstellen. Daher kann das eingesetzte "Kapital" relativ niedrig gehalten werden und die Eigentumsverbundenheit bestehen bleiben. Der Meister übt auf die Produktion und deren Ertrag den massgebenden Einfluss aus, jedoch nicht unbedingt dadurch, dass er tätlich im Arbeitsprozess steht, sondern dadurch, dass er als Organisator wirkt. Es ist daher richtig, dass das Eidgenössische Statistische Amt unter Handwerk einen Betrieb, bestehend aus Werkstatt und Bureau, versteht.

VOIGT legt zwei nicht abwegige Darstellungsarten vor, den Handwerksbegriff zu erfassen:[1)]

1. Oertliche Aufteilung in:	Werkstattlose Handwerker (Gipser, Maurer, etc.) Heimverbundene Handwerker (Bäcker, Metzger, Optiker, etc.) Heimentfremdete Handwerker (Wohnung von der Werkstatt getrennt)
2. Personelle Aufteilung:	Einmannbetriebe Handwerkliche Familienbetriebe, in denen Frau und Kinder mitarbeiten. Familiengelöste Handwerksbetriebe mit fremden Arbeitskräften.

Aus dieser kurzen Beleuchtung zeigt sich die Schwierigkeit, eine generelle Abgrenzung zu finden. Es ist nutzlos, eine Definition, wie sie VOIGT im erwähnten Aufsatz[1)] an den Schluss stellte, anzufügen. Viel aufschlussreicher ist es, zu erfassen, wo die Handwerksbetriebe existieren. (vgl. Tabelle 2)

2. Industrie

Es erübrigt sich, definitorisch die Industrie in bestimmte Grenzen zu setzen. Alles was im Gewerbe im engeren Sinne nicht unter den oben bestimmten Rahmen des Handwerkes fällt, wird notgedrungen zur Industrie gezählt werden.

Das Baugewerbe wird analog der Praxis des Eidg. Stat. Amtes nicht in die Untersuchung aufgenommen.

---

1) "Handwerk" im Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Göttingen 1956.

3. Versuch einer statistischen Trennung zwischen Handwerks- und Industriebetrieben

In Anlehnung an die obgenannte zweite Darstellungsmethode von VOIGT werden die beiden Gruppen zahlenmässig erfasst.

Alle Einmannbetriebe können sicher nicht in die Gruppe der Handwerksbetriebe eingereiht werden. Es ist vorstellbar, dass eine Person mittels aller erdenklichen Automationseinrichtungen einen echten Industriebetrieb mit Massenfabrikation aufzieht und lenken kann. Dies wird mit einer guten Kapitalbasis im Bereiche des Möglichen liegen. Diese Art Produktion würde sich jedoch vorwiegend auf einen ganz bestimmten, ev. konkurrenzlosen Artikel beschränken. Daher liegt der Schluss nahe, dass diese kapitalintensive Produktion einem Grossbetrieb angeschlossen ist, um rationeller arbeiten zu können. Zwar würde diese Einheit noch als Einmannbetrieb erfasst sein und somit das Resultat verfälschen. Die absolute Zahl dieser Einheiten darf aber als klein angenommen werden; so klein, dass es unsere Erfassung nicht entstellt, wenn sie ignoriert wird. Wir nehmen also alle Einmannbetriebe als Handwerksbetriebe, mit dem ausdrücklichen Hinweis, dass die Zahl etwas zu gross sein kann.

Die handwerklichen Familienbetriebe waren in der alten Herrschaft der Zünfte die Hauptträger des Handwerkes. Heute werden sie dort zu finden sein, wo sich eine Werkstatt noch im Wohnareal erhalten kann. Dies wird vorwiegend in Landgegenden und Aussenstadtquartieren noch der Fall sein (z.B. Werkstätten mit Verkaufsorganisation: Elektrofachgeschäfte, Garagen, Eisenwarengeschäfte etc.). Hier wird das Gewicht nicht mehr auf der Fabrikation, vielmehr auf dem Reparatursektor (ausgenommen im Nahrungsmittelbetrieb) liegen.

Eine Möglichkeit, dies statistisch festzuhalten, liegt in einem Vergleich mit den Verkaufseinheiten. Dem kann aber, zufolge nichtvorhandenem Material, gesamtschweizerisch nicht entsprochen werden. Ein anderer Weg liegt in der Durchsicht der ständig und gelegentlich mitarbeitenden Familienangehörigen. Um eine genaue Lösung zu finden, müsste eine Durchschnittszahl bekannt sein, die es ermöglicht, aus dem ausgewiesenen Total der arbeitenden Familienangehörigen die Anzahl der Familienbetriebe zu ermitteln. Dieser Koeffizient kann bloss geschätzt werden, dürfte jedoch in der Nähe von 1 liegen. Es werden kaum durchschnittlich erheblich mehr als ein Familienmitglied mitarbeiten. Ein ebenfalls unbestimmbarer Fehlerbereich besteht darin, dass auch in Industrieeinheiten Familienmitglieder beschäftigt sind. Dies dürfte sich insbesondere bei der Spirituose-Industrie zeigen (vgl. Tab. 2).

Beim familiengelösten Handwerksbetrieb werden alle von aussen erkenntlichen Merkmale auch beim Industriebetrieb ausgewiesen. Der einzige Unterschied liegt in der internen Organisation, im innern Aufbau. Wie stark sich hier der Handwerksbetrieb gehalten hat, lässt sich bloss interpretieren. Die Tatsache, dass fremde Arbeitskräfte im Lohnverhältnis angestellt werden, lässt eine bestimmte Arbeitseinteilung, eine eventuelle Automation erkennen, die auf den Industriebetrieb zusteuert. Branchen, die hievon eine Ausnahme bilden, sind die Nahrungsmittel-, die Bijouterie- und vor allem die Baugewerbe-Gruppe, die ausserhalb dieser Betrachtung liegt. Der Fehler dürfte daher nicht allzu gross ausfallen, wenn diese dritte Gruppe ignoriert wird.

Die Zusammenstellung der verfügbaren Zahlen gemäss diesen Erläuterungen zeigt Tabelle 2.

Tabelle 2: Verteilung der Handwerks- und Industriebetriebe 1955

Erhebung: Gewerbliche Betriebszählung 1955

Branchengruppe	Handwerksbetriebe			Industrie-betriebe	Handwerks-betriebe im v.H. aller Betriebe pro Branchen-gruppe v.H.
	Einmann-betriebe	Familien-betriebe *	Total der Handwerks-betriebe		
Nahrungsmittel	2 900	11 400	14 300	4 300	77
Kleider	12 600	1 700	14 300	5 300	73
Bijouterie	300	100	400	300	57
Uhren	600	800	1 200 **	1 600	57
Graphik	1 800	900	2 700	2 100	56
Holz	6 600	2 300	8 900	7 300	55
Maschinen	3 200	1 500	4 700	5 300	47
Textil	600	500	1 100	1 300	46
Spirituosen	300	100	400	500	45
Metall	3 100	2 200	5 300	6 600	45
Feinmechanik	300	100	400	600	40
Chemie	300	100	400	900	31

Quelle: Eidg. Stat. Jahrbuch 1959/60 S. 142 ff.

* Die Zahlen der Familienbetriebe wurden errechnet auf Grund der ständig mitarbeitenden Familienmitglieder.
Koeffizient = 1. Einmannbetriebe sind in diesen Zahlen ex definitione ausgeschlossen.

** Die Totalzahl der Familienbetriebe inkl. Einmannbetriebe soll nach Aussagen von Uhrenfachkreisen ca. 2200 betragen. (Dabei werden jedoch eine grosse Anzahl von Industriebetrieben miteinbezogen sein.)

B. Der begriffliche Unterschied zwischen Betrieb und Unternehmung

Es soll nun versucht werden, das einzelne, handelnde Wirtschaftsubjekt, das als Träger der Konzentration auftreten kann, herauszukristallisieren.

Ursprünglich bestand kein Unterschied zwischen "Betrieb" und "Unternehmung". Der Unternehmer beaufsichtigte und führte seinen Betrieb, der zugleich seine Unternehmung war; ein Faktum, dem noch im Handwerk begegnet wird. Im Verlaufe der letzten zwei Jahrhunderte hat sich hingegen der begriffliche Inhalt dieser einzigen Einheit erweitert. Dabei entstand der Betrieb gewissermassen als ein Werkzeug, ein technischer Apparat zur Erfüllung des Unternehmerzweckes. Er verkörpert die technisch wirtschaftende Einheit. Die Unternehmung aber bildet eine übergeordnete, rechtliche Einheit mit den Aufgaben des Risikotragens, resp. dessen Abtretung, des Rechnungswesens, der rechtlichen Verhandlungsfähigkeit (Firma) etc. Sie kann aus einem einzelnen oder aus mehreren Betrieben bestehen.

Diese Spaltung der wirtschaftenden Einheit, die unter anderem auf Rationalisierung und erweiterte Arbeitsteilung zurückzuführen ist, stellt den Beginn der Konzentration im allgemeinen Sinne dar, die sich vor allem im Machtbereich erkennen lässt. [1)]

Auf Grund des Masstabes, nach welchem das Eidg. Stat. Amt die gewerblichen Betriebszählungen durchzuführen pflegt, soll festgestellt werden, wie sich diese Unterscheidung heute in praxi durchführen lässt.

Die Zähleinheit bildet der Betrieb, dessen Definition wie folgt vorliegt: "Im Handwerk bilden Werkstatt und Bureau die Einheit. In der Industrie besteht sie aus einer einzelnen Fabrik oder aus der Gesamtheit von Gebäuden und Einrichtungen, in denen unter gleicher Leitung Personen zur Herstellung und für den Verkauf von Erzeugnissen zusammenarbeiten. Besteht ein Produktionsbetrieb aus verschiedenen Arbeitsstätten, so werden die in der gleichen Gemeinde in einer Betriebseinheit zusammengefasst (= örtliche Einheit). Blosse Hilfsbetriebe (z.B. Kraftwerk einer Fabrik, Schreinerei einer Maschinenfabrik, usf.) werden nur dann als Betriebseinheit gezählt, wenn sie in einer andern Gemeinde als Hauptbetrieb liegen .... Führt eine Person oder ein Firma Betriebe verschiedener Arten (z.B. Spinnerei - Weberei, Schreinerei - Wagnerei, usf.), so wird die Unternehmung in die verschiedenen Betriebe aufgeteilt"[2)] (= technische Einheit).

Der Betriebsbegriff ist also gebunden an vier Hauptkriterien:

- Standort: örtliche Einheit;
- Betriebszweck: Herstellung (ev. Vertrieb) ganz bestimmter Waren; technische Einheit;
- Arbeitskraft: Notwendigkeit von mindestens einer Arbeitskraft
- Betriebseinrichtung: im Minimum Bureau und Werkstatt .

---

1) vgl. hierzu die Ausführungen auf S. 77 ff.
2) Die Volkswirtschaft, Bern 1957, S. 407.

Innerhalb des Handwerkes, dessen Betriebsmerkmal die Werkstatt und das Bureau bilden, stellt sich aus definitorischen Gründen das Problem der Ortsdifferenzierung nicht.

In der zur Grundlage dienenden Erhebung wurde die Unternehmung nicht in der detaillierten Weise ausgezählt und dargestellt wie der Betrieb. Aus diesem Grunde kann die Unternehmung als Sammelbegriff mehrerer Betriebe mit einheitlicher Leitung nicht in gleicher Form als Konzentrationsträger benutzt werden. 1)

---

1) Eine grobe Zusammenfassung der verschiedenen Auffassungen über die Funktionen des Unternehmers innerhalb einer Volkswirtschaft und über dessen soziologische Standorte kann der Sache kaum gerecht werden. - Anderseits würde eine ausführliche Studie den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Eine Uebersicht über die wesentlichen Werke und Studien soll daher lediglich den Problemkreis öffnen:

R. Cantillon,	Essai sur la nature du commerce en général, London 1735
A. R. Turgot,	Réflexions sur la formation et la distribution des richesses, Paris 1809
F. W. v. Hermann,	Staatswirtschaftliche Untersuchungen, München 1832
H. v. Mangoldt,	Grundrisse der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart 1863
K. Marx,	Das Kapital, Bde. 1-3, Hamburg 1890/94
W. Sombart,	Der Bourgeois, München und Leipzig 1913 Der moderne Kapitalismus, Bde. 1+2, do. 1921 Der kapitalistische Unternehmer, in: Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik, 29. Band, 1909
J. A. Schumpeter,	Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Leipzig 1912 Business Cycles: A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process, Bde. 1+2, New York und London 1939
L. Brentano,	Der Unternehmer, Berlin 1907 Das Wirtschaftsleben der antiken Welt, Jena 1929
G. Turin,	Der Begriff des Unternehmers, Diss. ZH 1947
J. Burnham,	Das Regime der Manager, Stuttgart 1948
E. Salin,	Stellung und Bedeutung des Unternehmers in der deutschen Wirtschaft der Gegenwart, Düsseldorf 1929 Aera der Manager, Messeheft MUBA 1951 Der Gestaltwandel der europäischen Unternehmer: Festschrift für Karl Jaspers, München 1953 Soziologische Aspekte der Konzentration, in: Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik in Bad Kissingen, 1960, Berlin 1961
H. v. Beckerath,	Grossindustrie und Gesellschaftsordnung, Tübingen und Zürich 1954
A. Spiethoff,	Die wirtschaftlichen Wechsellagen, Bd. 1, Tübingen 1955

Trotzdem wird sich ein genereller Vergleich lohnen. [1]

Juristisch fehlt eine eindeutige Festlegung des Betriebes im Gesetz, weil "dieser Begriff als bekannt vorausgesetzt wird". [2] Dies mag ein Grund sein, warum öfters die beiden verschiedenen Begriffe vermischt werden.

NIKISCH versteht unter Betrieb "eine organisatorische Einheit von Arbeitsmitteln, mit deren Hilfe jemand allein oder in Gemeinschaft mit seinen Mitarbeitern einen bestimmten arbeitstechnischen Zweck fortgesetzt verfolgt". [3] Er betont den Bereich der Arbeit als dem unmittelbaren Zweck des Betriebes. Nach aussen aber soll er als eine selbständige Lebenseinheit in Erscheinung treten.

Aehnlich wird er auch von WIELAND definiert. Hier jedoch liegt das Gewicht auf der Unterscheidung von Haupt- und Zweigniederlassungen, die Glieder eines Ganzen bilden. Der Leiter kann Rechtsgeschäfte nach aussen abschliessen. Im Gegensatz dazu steht die Unternehmung, bei welcher das Risiko und die wirtschaftliche - nicht arbeitstechnische - Leitung die Hauptmerkmale darstellen.

Der Zweck der Unternehmung liegt bei NIKISCH im entfernteren Bereich der Wirtschaft, um derentwillen die Arbeit geleistet wird. WIELAND sieht darin aber den Einsatz wirtschaftlicher Kräfte zur Erzielung einer Vermögensvermehrung. "Jeder, der Vermögen auf einen zukünftigen Erfolg hin wagt, ist Unternehmer".

SCHAPIRA [4] engt den Begriff ein, indem er darin eine "organische Verbindung der Bestandteile zu einem Ganzen" sieht. Der Organismus besteht aus selbständigen Rechtsgütern; nämlich den körperlichen Sachen (Liegenschaften, Waren, etc.), den Rechten (Forderungen, Verpflichtungen) und den Immaterialwerten (Good-Will, Firmenwert etc.). Eine parallele Erfassung ergibt sich aus den Gewerblichen Zeichen als absolute Rechte (z.B. Firma, Firmenzeichen, Vermögenswerte).

Auch GUHL sieht darin einen Anknüpfungspunkt: "Man kann die Firma auch aus dem für den rechtlich massgebenden Verkehr gewählten Namen einer Unternehmung definieren". [5]

Auf der Deutschen Juristen-Tagung in Stuttgart vom Jahre 1955 [6] wurde festgestellt, dass sich das Unternehmen in keine formelhafte Einengung pressen lässt,

---

1) in den auf S. 55 ff. gezogenen Grenzen.

2) vgl. Arthur NIKISCH, Arbeitsrecht, Bd. 1, Tübingen 1955

3) K. WIELAND, Handelsrecht, Bd. 1, Leipzig 1931, ebenso das Deutsche Betriebsverfassungsgesetz § 7

4) M. SCHAPIRA, Unternehmung und seine Kennzeichen, Diss. Zürich, 1935

5) Th. GUHL, Das Schweizerische Obligationenrecht, Zürich 1956.

6) Untersuchung zur Reform des Unternehmerrechts, Bericht der Studienkommission der Deutschen Juristen Tagung. Tübingen 1955, Teil 1, S. 18ff.

weil im Handels-, im Arbeits- und im Gesellschaftsrecht jeweils nur bestimmte Seiten des komplexen Sachverhaltes (verschiedene rechtspolitische Ziele) geregelt werden. - Es wurden auf dieser Tagung drei - auch für diese Arbeit relevante - Grundelemente ausgearbeitet:

- Das Unternehmen als Inbegriff der Tätigkeit des Unternehmers
- Das Unternehmen als Zusammenfassung der sachlichen und personellen Mittel, die einem bestimmten Zweck dauernd gewidmet sind.
- Das Unternehmen als die personale Gemeinschaft des im Dienste des Unternehmers stehenden Menschen.

Obwohl bestimmte Kriterien erkannt werden können, die bestimmte Richtlinien kennzeichnen, muss auf eine eindeutige Festlegung der Begriffe verzichtet werden, weil sie sich einer allseits befriedigenden logischen Erfassung entziehen. [1)]

II. Festlegung und Aufbereitung des statistischen Urmateriales

A. Der Begriff der Konzentration

Seit jener Zeit, in welcher Karl MARX den Begriff der wirtschaftlichen Konzentration in die wissenschaftliche Diskussion geworfen und das Todesurteil über eine Vielzahl von Betrieben und Unternehmungen gefällt hat, wurde das Phänomen von zahlreichen namhaften Nationalökonomen und Soziologen untersucht und beschrieben. Die Unmöglichkeit, Einblick in die einzelwirtschaftlichen Tatbestände zu erhalten und die vielfältige Auslegung des Begriffes "Konzentration" müssen der Grund dafür sein, warum trotz dieser Anstrengungen gegenwärtig erst wenig brauchbare Werkzeuge vorliegen, um die Konzentration zu erfassen. Es hat sich eine Häufung von Meinungen ergeben, die, alle auf dem Modewort basierend, die Sachlage mehr ver- als entwirren. [2)]

Die wegweisenden Elemente dieser Wirrnis sollen nun hervorgehoben werden, um anhand dessen eine Form zu finden, die für eine detaillierte Betrachtung notwendig ist.

Der Hauptfehler in der Diskussion der letzten Jahre liegt darin, dass vielfach von der Konzentration schlechthin gesprochen wird, ohne dass dabei Klarheit über den Begriff und somit über die ganze Problemstellung herrscht.

---

1) H. EICHLER, Die Privatrechtliche Lage des Unternehmers, in: Nürnbergerabhandlungen, Heft 4, Berlin 1954.

2) vgl. R. GUNZERT, Was ist Konzentration?, Wirtschaftssoziologische Studien, Heft 1, Frankfurt 1960, S. 7ff.

Der Begriff wird später noch eingehend erörtert werden. Hier muss lediglich festgehalten werden, dass Konzentration Verdichtung, Häufung, Ballung, Zusammenzug gleichartiger oder normgleicher Einheiten (Elemente) auf einem gegebenen Bezugsobjekt bedeutet. Findet aber eine Häufung mehrerer verschiedenartiger Einheiten statt, so muss von einer Konzentration der Einheiten a, einer der Einheiten b etc. getrennt werden. Wird diese Trennung nicht durchgeführt, so entstehen unweigerlich Unklarheiten der Problemstellung, die eine fruchtbare Diskussion verunmöglichen. Das Schulbeispiel dazu liegt im Gegensatz von Vermögens- und Unternehmungskonzentration. Die erste ist ein Problem der Vermögensbildung, die zweite eines der Marktstruktur.

In den Wirtschaftswissenschaften sind folgende Konzentrationsarten auseinanderzuhalten:

Die Einkommenskonzentration bietet relativ wenig Schwierigkeiten. Sie ist abgrenzbar und kann einigermassen detailliert untersucht werden. Auf Grund der Steuererklärungen sind die Lohnempfänger (= Konzentrationsträger) verpflichtet, ihre Einkommen auszuweisen. Somit ist die Konzentration materialmässig messbar.[1] Die Frage, wie gross die Ungleichheiten in der Verteilung der Einkommen sind, kann beantwortet werden.[2]

Analog dazu ist die Vermögenskonzentration zu behandeln. Auch hier liegt ein Verteilungsproblem vor bloss mit dem Unterschied, dass als Träger auch Unternehmungen in Erscheinung treten können.[3] Dies ist insofern von Bedeutung, als durch den Beizug der Körperschaften die Kapitalkonzentration in Beziehung zur Vermögenskonzentration gebracht werden kann. Die Kapitalkonzentration ist aber schon ein Bestandteil der Unternehmungskonzentration, d.h. ein Fragenkomplex der Produktions- und der Marktstruktur.

Der Träger der Unternehmungskonzentration ist die Unternehmung.[4] Deren Merkmal hingegen kann vielfältig sein: Unternehmungsvermögen (= Teil der Vermögenskonzentration), Kapital (= Kapitalkonzentration), Input oder Output.[5]

---

1) Nicht erfassbar sind bloss jene Einkommensempfänger, die steuerfreie Einkommen empfangen (internationale Organisationen). Jene Einkommen, die unter der Steuergrenze liegen, sind auch erfassbar, werden allerdings in den Steuerstatistiken nicht ausgewiesen.

2) vgl. E.P. BILLETER, Ueber die Messung der Einkommens-Konzentration, Eine statistische Studie mit besonderer Berücksichtigung der Einkommensverteilung im Kanton Basel-Stadt, Bern 1949.

3) Neben natürlichen und juristischen Personen.

4) Hier liegt eine unglückliche Begriffsbildung vor. Die meisten Konzentrationsarten werden nach dem Merkmal benannt (z.B. Einkommenskonzentration; wobei das Einkommen das Merkmal darstellt, ebenso Vermögens-, Macht-, Informationskonzentration etc.). Bloss bei der Unternehmungs- und bei der Betriebskonzentration wird das Wort aus dem Träger der Konzentration gebildet. Auch dies mag ein Grund der Begriffswirrnis sein.

5) vgl. S. 20ff.

Schon in diesen Tatsachen liegen Gründe der Unklarheit in der Auslegung des Begriffes. Folgendes ist aber noch inzuzufügen:

Die Unternehmung tritt auch als Träger anderer Konzentrationsarten in Betracht; so der räumlichen Konzentration (Agglomeration nach A. WEBER), der internationalen Konzentration, der Konzentration der Leitung und der Informationen. Es liegt daher nahe, all diese Arten als Unternehmungskonzentration zu benennen, trotzdem in ihnen verschiedene Aspekte liegen. Ein weiterer Ursprung falscher Interpretationen steckt im Ausdruck Betrieb. Zu oft werden nämlich Betrieb und Unternehmung in bezug auf die Konzentration gleich behandelt.[1] Betriebskonzentration im Sinne eines Heranwachsens von Grossbetrieben als technische und örtliche Einheit ist aber grundlegend verschieden zur Unternehmungskonzentration. Letztere kann auf einer Verflechtung verschiedener Betriebe und/oder Unternehmungen im weitesten Sinne beruhen und stellt heute vielfach ein politisches Problem dar.[2]

Als letzte Art bleibt die Machtkonzentration. Diese ist als solche nicht erfassbar, weil die Macht primär nicht messbar und quantifizierbar ist. Die Möglichkeit der Abgrenzung besteht aber, sofern die Konzentration der Machtfaktoren (finanzielle Mittel, Informationen, Interessen, Leitung etc.) analysiert wird.

Die Konzentrationsträger können sein: Unternehmungen, andere juristische und natürliche Personen und öffentlich rechtliche Körperschaften.

Ein weiterer Faktor, der bei unrichtiger Erkenntnis zu Fehlurteilen führen kann, bildet die Trennung von statischer und dynamischer Betrachtung. Eine statische Analyse liegt dann vor, wenn das Urmaterial in einem Zeitpunkt erfasst worden ist und wenn bloss diese eine Erfassung der Untersuchung zugrunde gelegt wird. Das Resultat zeigt den Aufbau der Wirtschaft als Momentaufnahme. Zeitliche Vergleiche können somit nicht angestellt werden. Jedoch liegt der Wert statischer Analysen darin, branchenmässige Unterschiede klarzustellen.

Eine in einem Zeitraum erfasste und auf zwei und mehr Erhebungen basierende Analyse ist dynamisch (Eine terminologisch bessere Benennung wäre "komparativ-statisch", würde doch damit der Vergleich der verschiedenen Zeitpunkt-Erhebungen betont).

Diese beiden Erfassungsarten müssen auch im gedanklichen System klar und eindeutig getrennt, untersucht und berücksichtigt werden.

GUNZERT sieht den Hauptgrund dieser Begriffsverwirrung darin, dass "das Wort der Konzentration auf zwei verschiedenen Erkenntnisebenen, nämlich der mikro- und der makroökonomischen, verwendet wird." Dieser Ausdruck könne aber

---

1) Der Begriffsunterschied wird auf den Seiten 9ff. klargestellt.

2) vgl. S. 57ff.

"sinnvoll nur zur Erfassung eines volkswirtschaftlichen Tatbestandes, d.h. eines gesamtwirtschaftlichen Phänomens, dienen."[1] Unter der sog. mikroökonomischen Erkenntnisebene (bezogen auf die Konzentration) versteht er "das absolute Betriebs- und Unternehmungswachstum oder den Zusammenschluss zweier oder mehrerer Wirtschaftseinheiten." Der Konzentrationsvorgang geschehe hingegen im "gesamtwirtschaftlichen Gefüge". Sofern diese Voraussetzungen nicht vorliegen sollten, sei nicht von Konzentration zu reden. Als ein Beispiel dieser betriebswirtschaftlichen Betrachtungsweise fügt er die Diskussion um die optimale Betriebsgrösse an: "Bei kostentheoretischen Untersuchungen kann die Marktdimension immer nur mikroökonomisch, d.h. auf die einzelne Wirtschaftseinheit hin untersucht werden. Die Frage der optimalen Betriebsgrösse oder ähnliche betriebswirtschaftliche Betrachtungen können daher niemals Bestandteil des Konzentrationsproblems sein und infolgedessen auch nicht zur Definition oder Erklärung des Begriffes dienen. Konzentration ist nach Inhalt und Wesen entscheidend durch ihren Bezug auf die Volkswirtschaft bestimmt. Die optimale Betriebsgrösse als solche ist eine der Ursachen der Konzentration; eine Ursache kann aber niemals mit dem Phänomen als solchem gleichgesetzt werden."[2] Ob allerdings gerade diese Diskussion den Begriffswirrwarr herbeigeführt hat, ist fraglich!

Eine Definition der Konzentration im allgemeinen Sinne, wie sie auf Seite 13 angeführt worden ist, genügt nicht. Zu viele Variationsmöglichkeiten stehen noch offen.

Konzentration stellt einen in der Zeit abrollenden Vorgang dar. Statistisch wird sie jedoch als eine statische Grösse gemessen. Um aussagekräftig zu sein, muss diese Messung in verschiedenen Zeitpunkten durchgeführt werden. (Vergleich mehrerer Zeitpunktanalysen.) Erst auf dieser Vergleichsbasis kann festgestellt werden, ob eine Konzentration eines bestimmten Untersuchungsobjektes vorliegt.

Innerhalb einem gegebenen Raum (Volkswirtschaft, Branchengruppe, Branche) ändern sich die Relationen der einzelnen Elemente.[3] Mit Figuren 1-4 soll dieser Vorgang gezeigt werden. Die Fläche eines Feldes bedeutet dabei die Grösse eines Betriebes. In Fig. 1 ist somit jeder der zwölf Betriebe gleich gross. In Fig. 2 hingegen haben sich die Betriebe 7 bis 12 auf Kosten der Betriebe 1 bis 6 vergrössert. Es liegt ein eindeutiger Prozess der Konzentration vor. Dies zeigt sich noch ausgeprägter in Fig. 3 und 4, wo die ersten 6, resp. die ersten 11 Betriebe verdrängt worden sind.

---

1) R. GUNZERT, Was ist Konzentration? Wirtschaftssoziologische Studien, Heft 1, Frankfurt 1960, S. 87ff.

2) R. GUNZERT, a.a.O., S. 88/89

3) Unter einem Element kann z.B. das Einkommen, die (auf den Output, die Beschäftigtenzahl, etc. bezogene) Grösse, das Vermögen verstanden werden.

Der Prozess der Konzentration

Fig. 1

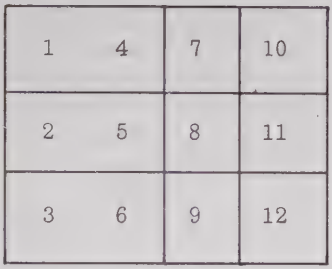


Fig. 2

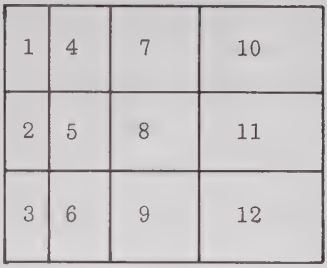
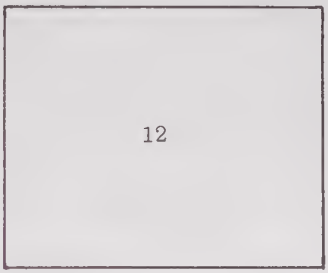


Fig. 3

Fig. 4



Auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik vom Jahre 1960 hat KELLERER vorgeschlagen, zu unterscheiden zwischen "absoluter" und "relativer" Konzentration.[1] Absolute Konzentration liegt dann vor, wenn eine kleine Anzahl von grossen Einheiten den ganzen Markt beherrscht (Oligopolsituation).

---

1) H. KELLERER, Zur statistischen Messung der Konzentration. Konzentration in der Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd. 20/I, Berlin 1960, S. 41ff.

Relative Konzentration hingegen entsteht dann, wenn die Voraussetzungen der atomistischen Konkurrenz vorliegen, dabei aber Grosseinheiten mehr Marktanteil beherrschen als andere.[1] (Dass dabei der Ausdruck atomistische Konkurrenz ex definitione hinfällig wird, ist einleuchtend. Dies ist ein massgeblicher Grund, warum diese Unterscheidung unglücklich ist. Siehe später.) Figura 2 würde somit das Bild der relativen, Figura 1 und 3 das der absoluten Konzentration zeigen. Mit anderen Worten schliesst die absolute Konzentration Gleichverteilung nicht aus. Auch in dem Fall, in welchem die wenigen Grosskonzerne gleiche Marktanteile besitzen, spricht er von Konzentration. Anders bei der relativen, wo der Grad der Ungleichverteilung jenen der Konzentration anzeigt.[2]

Diese Unterscheidung ist allerdings nicht immer von Vorteil.
Wo liegt die Grenze zwischen absoluter und relativer Konzentration? Wie kann festgestellt werden, ob in Fig. 1 oder in Fig. 3 eine "absolutere" (!) Konzentration vorliegt? Wenn zum Beispiel in Fig. 1 zwölf Grossunternehmungen die ganze Tabakproduktion beherrschen und in Fig. 3 bloss sechs kleine Einheiten sich in einen unwesentlichen kleinen Markt teilen; welche Konzentration ist "absoluter"? -

Diese Fragen lassen sich nicht eindeutig beantworten. Besonders in einer statischen Analyse kann nicht erkannt werden, ob Fig. 1 schon eine absolute Konzentration darstellt oder nicht. Sofern jedoch die Fragestellung eindeutig ist, wird auch die Anwendung der beiden Arten klar werden. So wird zum Beispiel die absolute Konzentration Aufschluss geben über das Verhalten der Einheiten im Oligopolfall. Das Ausmass der Kontrolle der einzelnen Unternehmungen über die andern kann unzweifelhaft relativ abgesteckt werden.[3]

Wie sich nun die Betriebs- und die Unternehmungskonzentration in ein gedankliches System pressen lassen, und wodurch sie erkannt werden können, hat,

---

1) R. GUNZERT meint, KELLERER habe damit versucht, "beiden Betrachtungsweisen, der betriebswirtschaftlichen und der volkswirtschaftlichen" Rechnung zu tragen. Wieso er glaubt, in der Oligopolsituation würde der gesamtwirtschaftliche Aspekt fallen gelassen, bleibt unerklärlich; umsomehr als die Berechnungsart von KELLERER genau das Gegenteil beweist (vgl. S. 34ff). R. GUNZERT, a.a.O., S. 90.

2) Dies stimmt allerdings nur bedingt. So spricht FUERST der Lorenzkurve, welche die Ungleichverteilung misst, jegliche Brauchbarkeit zur Konzentrationsmessung ab (vgl. S. 35ff)

3) In einem spätern Abschnitt wird auf diese Problemstellung nochmals eingegangen werden. vgl. S. 34ff.

analog der Interpretationen des Begriffes, grosse Meinungsdivergenzen hervorgerufen. 1)

Konzentration, als ein Prozess, "der sich als ein Wachstum des Leistungsanteils der oberen Betriebs- bzw. Unternehmungsgrössenklassen gegenüber den kleineren Grössenklassen manifestiert", ist generell in zwei Richtungen erfassbar:

a) Zusammenschlüsse:
- auf Betriebsebene als technische und örtliche Zusammenlegung zweier oder mehrerer Einheiten
- auf Unternehmungsebene:
- Fusionen von Unternehmen
- Entstehung von Kartellen, Konzernen, Trusts

b) ungleiche Zuwachsraten der Grosseinheiten, der Industrie als Ganzem, der Branchengruppen und der Kleinen. 2)

Verfeinerte und umstrittenere Ansichten zugrundzulegen, erscheint als zwecklos, zumal das Problem in dieser einfachen Art erfasst werden kann.

Die im weitern Verlauf der Arbeit zur Anwendung gelangende statische Messung kann weder den Zusammenschlüssen noch den ungleichen Zuwachsraten von Betrieben resp. von Unternehmungen gerecht werden. Die Erkenntnis beschränkt sich auf das Endergebnis in einem bestimmten Zeitpunkt.

Der Grund, warum auf dieser Messung beharrt werden muss, obwohl das Resultat schlechter ausfallen wird, liegt im Fehlen einer vergleichbaren statistischen Masse. Der zur Verfügung stehenden und hier zugrunde gelegten Eidgenössischen Betriebszählung von 1955 geht bloss eine gleichartige Erhebung von 1939 voraus. In dieser Zeitspanne von 16 Jahren hat sich die Wirtschaft grundlegend verändert. Eine klare Entwicklungslinie ist durch einen Vergleich beider Erhebungen nicht erkennbar; denn erstens ist der Zeitraum zu gross und zweitens schliesst er den Weltkrieg ein, welcher eine ganz neue Wirtschaftsstruktur erfordert hatte. Die Möglichkeit einer Gegenüberstellung der beiden Ergebnisse wird ebenfalls beeinträchtigt durch die neue, abgeänderte Methode und Basis der Erfassung. 3)

---

1) Diese erstrecken sich von MARX' "Allgemeinem Gesetz der Kapitalistischen Akkumulation", auch "Expropriationstheorie" genannt, (Das Kapital, Band 1, Hamburg 1890, Kapitel 23, S. 576ff.) über SOMBART und SCHUMPETER bis in die heutige Zeit. Der Auffassung der Neoliberalen Schule gemäss sei unter Konzentration zum Beispiel all jenes zu verstehen, das den reibungslosen Ablauf der freien Konkurrenz der Marktwirtschaft hindern könnte.

2) Edith Tilton Penrose, The Growth of the Firm, Oxford 1959, S. 248.

3) Das Eidg. Stat. Amt hat zwar versucht, durch neue Auszählungen die ehemaligen Daten "unter Beachtung der 1955 angewandten Grundsätze", vergleichbar zu machen; doch musste auf viele Details, die hier von grosser Dringlichkeit gewesen wären, verzichtet werden.
Vgl. Der Kanton Basel-Stadt im Lichte der Eidg. Betr. zählung, Mitteilungen des Stat. Amtes des Kantons Basel-Stadt Nr. 73, Basel 1960, S. 23

Die Fabrikstatistik[1], die alljährlich veröffentlicht wird, kann dieser Untersuchung nicht als Basis dienen, weil Kleinbetriebe mit weniger als 6 resp. 11 Beschäftigten (gemäss Fabrikgesetzgebung von 1919) ausgeklammert werden.

Im Anschluss an diese Erkenntnis liegt der Schluss nahe, nicht mehr von Betriebs-, resp. Unternehmungskonzentration - die einem dynamischen Prozess unterliegt - zu sprechen, sondern von einem Vergleich der Marktgrössen.

B. Das statistische Ausgangsmaterial

Eine ausschlaggebende Bedeutung für eine realitätsnahe Schlussfolgerung liegt in der Wahl des statistischen Ausgangsmateriales, auf Grund dessen die Wirtschaftseinheit grössenmässig klassiert werden muss.

Das zeigt sich deutlich, wenn überlegt wird, nach welchen Merkmalen der Umfang eines Betriebes oder einer Unternehmung qualifiziert werden soll. Worin liegt das Kennzeichen der Grösse? Wird eine Unternehmung als gross bezeichnet, weil sie enorme Geldmengen investiert, weil sie einen bedeutenden Mitarbeiterstab beschäftigt, oder weil sie einen hohen Umsatz ausweist? Es stellt sich also die Frage nach der Grundlage zur Beurteilung des Standortes, den eine Unternehmung im Rahmen der einzelnen Branchengruppe, der Industrie oder der Volkswirtschaft einnimmt.

Generell kann die Grösse einer Einheit gemessen werden a) am Faktoreinsatz, das heisst an dem, was zur Produktion eingesetzt wird und b) am Produktionsergebnis. Beide Verfahren sind richtig, aber beide ergeben ein anderes Resultat.

1. Der Faktoreinsatz

Zwei Einsatzfaktoren (Produktionsgrundlagen) sind zu berücksichtigen: die Arbeit und das Kapital.

a) Messung des Arbeitseinsatzes

Neben dem Problem der statistischen Unterlagen[2] stellt sich die Frage, ob die ausbezahlte Lohnsumme, die Beschäftigtenzahl oder das Total der Arbeitsstunden

---

1) Zur Frage nach einer allfälligen Produktionsstatistik lässt sich folgendes sagen: In der Schweiz im speziellen wird Wert darauf gelegt, sowenig Produktionsdaten wie möglich zu veröffentlichen. Dies zeigt sich zum Beispiel darin, dass verschiedene Bilanzen für verschiedene Interessengruppen erstellt werden: Die "Geheim"-Bilanz für die Geschäftsleitung, die Steuerbilanz für den Fiskus und die Handelsbilanz für den Aktionär - wobei letztere am nichtssagendsten ausfällt. Vgl. E. GOEPPERT, Die Selbstfinanzierung in der Schweiz, Basel 1960, S. 44 Aus diesen Gründen wird scheinbar auch eine Produktionsstatistik der Wunsch vieler Wissenschaftler (und Praktiker) bleiben.

2) vgl. S. 18

benützt werden soll. Die Lohnzahlungen sind durch die AHV-Statistik erfassbar. Je nachdem wie verschieden die einzelnen Unternehmungen die Arbeit bezahlen, wird jedoch ein falsches Bild entstehen. Branchen mit hohen Löhnen (Uhren, Chemie) und solche mit vorwiegend gelernten Kräften (Maschinenindustrie) würden günstiger qualifiziert als die restlichen. Ebenso würde die nicht geleistete aber ausbezahlte Arbeit miteinbezogen sein. 1) Das Total der Arbeitsstunden wäre in dieser Hinsicht als neutraler zu bewerten. Im weitern würde damit dem technischen Leistungsbedarf eher Rechnung getragen. Die Gleichbewertung jeder Arbeitsstunde in bezug auf deren Leistung gilt aber als Nachteil. Dieser ist analog auch in der Beschäftigtenzahl vorhanden, die letztlich als Grundlage dienen muss, weil die Arbeitsstunden statistisch nicht erfassbar sind.

b) Messung des Kapitaleinsatzes

Bedeutend grössere statistische und theoretische Probleme stellen sich bei der Kapitalmessung.

Inwieweit spielt neben dem Kapitalbestand die Kapitalbildung eine Rolle? Sind dem Kapitalbestand auch die Lagerbestände und eventuell das Umlaufskapital zuzurechnen? Wann ist der realen Messung die monetäre vorzuziehen? Soll der Bruttokapitalbestand[2]), die Kapitalnutzung[3]) oder der Nettokapitalbestand[4]) gemessen werden? Theoretisch sind diese Fragen vielleicht lösbar. In statistischer Hinsicht dagegen ist jede Lösung nutzlos, weil das Material zur Untersuchung fehlt.

2. Produktionsergebnis

Im Gegensatz zum Faktoreinsatz, wo der Input in seiner möglichen Aufgliederung berücksichtigt worden ist, soll nun die Ertragsseite, der Produktionsausstoss (Output) als Grundlage dienen. Als Summe aller Ausgänge zeigt der Umsatz den Marktanteil einer Einheit. Durch Addition der Lagerbestandsveränderungen innerhalb einer Periode (Halb- und Fertigfabrikate) und der selbsterstellten Anlagen, kann der

---

1) Dies würde sich im internationalen Vergleich nachteilig auswirken, weil die soziale Gesetzgebung in jedem Land verschieden gelagert ist.

2) Bruttokapitalbestand = Summe der Bruttoinvestitionen minus Summe der Abschreibungen pro Zeiteinheit

3) Kapitalnutzung = Wertminderung des Bruttokapitalbestandes pro Zeitperiode. Diese Wertminderung resultiert aus der Produktionsfähigkeit, die selten konstant ist, und aus der Verkürzung der nutzbaren Lebensdauer.

4) Nettokapitalbestand = Differenz zwischen Bruttokapitalbestand und Kapitalnutzung.

vgl. G. REUSS, Produktivitätsanalyse, Veröffentlichung der List Gesellschaft E. V. Band 17, Basel 1960, S. 83ff.

Bruttoproduktionswert als der Gesamtwert der in einer Periode erzeugten Waren errechnet werden. Die Differenz zwischen Umsatz und Bruttoproduktionswert bewegt sich innerhalb einer kleinen Spanne. So stellte sich in der Bundesrepublik im Jahre 1954 einem Gesamtumsatz[1] von DM 153,4 Mrd. ein Bruttoproduktionswert von DM 154,1 Mrd. gegenüber.

Wenn eine Untersuchung der Konzentration darauf ausgerichtet ist, die Marktbeherrschung der Unternehmungen zu beleuchten, so können sowohl der Umsatz als auch der Bruttoproduktionswert ohne weiteres gebraucht werden. Allerdings werden dabei die Doppelzählungen ignoriert. D.h. Zwischenfabrikate, die aus andern Wirtschaftseinheiten als "Rohmaterial" zur eigenen Produktion verwendet werden, werden im Umsatz voll einbezogen. Wenn nun zum Beispiel eine Unternehmung als Konsumgut einen Staubsauger herstellt und dabei vom Motor bis zur Teppichbürste alles im eigenen Betrieb produziert, so ist die volkswirtschaftliche Wertschöpfung ceteris paribus grösser als wenn die Konkurrenzfirma bloss die einzelnen, aufgekauften Bestandteile zusammensetzt. Die Marktdominanz der zweiten Firma kann grösser sein als die der ersten; die sogenannte Wertschöpfung ist aber kleiner. Diese Doppelzählungen nehmen einen grossen Spielraum ein innerhalb einer Volkswirtschaft. betrugen sie doch in obigem Beispiel der Bundesrepublik ca. 50 %.[2] Entscheidend ist jedoch, dass das Ausmass der Doppelzählungen von Bereich zu Bereich und von Betrieb zu Betrieb sehr verschieden ist.

Der Nettoproduktionswert, errechnet aus dem Bruttoproduktionswert abzüglich Vorleistungen von produzierenden, fremden Einheiten (= Stoffverbrauch) sowie die Wertschöpfung (Nettoproduktionswert - Abschreibungen und Vorleistungen anderer Bereiche wie Transporte, Versicherungen etc. und Kostensteuern) klammern die Doppelzählungen aus.[3]

Die Problematik der Unzulänglichkeit der Preis-Mengen-Relationen im internationalen und im Zeitvergleich kann bewusst ignoriert werden, weil sie den statischen Vergleich nicht tangieren.[4]

---

1) Industrie ohne Bauindustrie und Energiewirtschaft, aber einschliesslich Kleinbetriebe.

2) Nettoproduktionswert: 71,7 Mrd. DM. Vgl. Brutto- und Nettoproduktion 1954, Reihe 4, Heft 20 der Veröffentlichung des Stat. Bundesamtes, Wiesbaden. Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland, S. 5ff.

3) Die Wertschöpfung aller Bereiche bildet das Volkseinkommen (Nettoinlandsprodukt zu Faktorkosten) einer Volkswirtschaft. Dazu: G.FUERST, Die amtliche Statistik im Dienste der Produktivitätsmessung. Wirtschaft und Statistik, N.V., 5. Jg. 1953, Heft 6; ebenso G.FUERST, Neuberechnung des Index der industriellen Nettoproduktion. Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland, Sonderheft 8, Stuttgart 1956, S. 10.

4) Vgl. dazu: H.BARTELS, Sozialprodukt zu konstanten Preisen. Wirtschaft und Statistik, N.F., 5. Jg. 1953, Heft 1, S. 47ff.

Werden diese beiden Erfassungsarten einander gegenübergestellt und nach der Brauchbarkeit untersucht, so muss festgehalten und betont werden, dass nicht eine Basis die beste sein kann. Jede ergibt ein anderes Resultat und jede ist für sich richtig. Aus diesem Grunde sollte auch jede analysiert werden können.

Wenn aus dieser Vielfalt von Methoden ein einigermassen klares Bild entstehen sollte, so wird die Frage nach der Arbeits- resp. der Kapitalproduktivität[1] und nach der Kapitalintensität aufgeworfen. Es müssen, anders ausgedrückt, die Substituierbarkeit der Arbeitskraft durch Realkapital in Form von Maschinen etc. und der technische Fortschritt[2] im statischen Vergleich in Rechnung gezogen werden. Erst dadurch können die einzelnen, unterschiedlich aufgebauten Branchen auf Grund einer einzigen Datenreihe (hier: die Beschäftigten) verglichen werden.

Um dieses Problem zu lösen, wäre es demnach notwendig, mittels Produktivitätsanalysen Normen zu finden, die für jede Branche anwendbar sind.[3] Dies ist aber in praxi unmöglich, weil zu oberflächliche Statistiken und Erhebungen vorliegen.[4] Es wird aber im nächsten Kapitel versucht werden, mit dem in der Schweiz zur Verfügung stehenden Material ein Kriterium zu finden, um annäherungsweise Anhaltspunkte zu einem realitätsnahen Resultat zu gewinnen.

3. Bestimmung einer Vergleichsbasis zur Beurteilung der Branchenresultate

Als einzige statistische Grundlage dieser Untersuchung dienen die Beschäftigtenzahlen. Damit kann keine erfolgversprechende Basis geschaffen werden, die branchenmässige Vergleiche gestattet. Wie schon darauf hingewiesen, müssen daher Kriterien gefunden werden, welche diesem Umstand Rechnung tragen. Die Verschiedenheiten im Einsatz der Arbeit und des Kapitales müssen erfassbar sein.[5]

---

1) Vgl. G. REUSS, a.a.O., S. 133ff.

2) Technischer Fortschritt im Sinne, "dass mit der gleichen Menge Arbeit und Realkapital ein höherer Ertrag erzielt werden kann". Vgl. G. BOMBACH, Quantitative und monetäre Aspekte des Wirtschaftswachstums. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Band 15, Berlin 1959, S. 181.

3) G. REUSS, a.a.O., S. 61ff.

4) Vgl. S. 18..

5) Dabei darf aber nicht vergessen werden, dass die Kreditfähigkeit, die Diplomatie und der Good-Will bedeutende Faktoren sind, die einen Betrieb oder eine Unternehmung kennzeichnen. Hier kann aber keine Norm gefunden werden, diese Vielfalt auf einen Nenner zu bringen. Doch wirkt sich dies nicht als Fehler aus; denn man darf annehmen, dass innterhalb der einzelnen Branchen diese Faktoren ungefähr gleiche Anwendungsbereiche umfassen. Aus diesem Grunde dürfen sie im Vergleich der Branchen unter sich unbeachtet bleiben.

a) Versuch einer empirischen Annäherung zur Kapitalintensität

Der sich aufdrängenden Berechnung der Kapitalintensität[1] kann wegen fehlender Produktionsstatistik nicht entsprochen werden. Durch eine Klärung der Zusammenhänge soll hier der Versuch gemacht werden, deren Aussagekraft annäherungsweise zu ergründen. Dazu dienen die Tabellen 3 und 4, wobei erstere die Fakten darstellen, die zweite diese zueinander in Beziehung setzen soll.

In Tabelle 4, Spalten 3/4, ist eindeutig ersichtlich, dass in einzelnen Branchengruppen die Rechtsform der Aktiengesellschaft vorgezogen wird. Im wesentlichen sind es drei Ueberlegungen, die dazu führen, einer Unternehmung diesen Rechtsstatus zu geben.[2]

1. Die Steuerpolitik.

Durch eine Veränderung bestimmter persönlicher, örtlicher und sachlicher Beziehungen der Steuersubjekte (juristische und natürliche Personen) und der Steuerobjekte (Vermögen, Einkommen, Kapital, Reingewinn etc.) kann auf rechtlich erlaubtem Wege die Steuerschuld umgangen oder vermindert werden.[3] Besteht nun in der Schweiz diese Möglichkeit durch die Gründung einer Aktiengesellschaft? Die steuerrechtlichen Voraussetzungen des Staates und der Kantone bilden keine Vorteile für die Aktiengesellschaft. Durch wirtschaftliche Doppelbesteuerung[4] der Kapitalien und der Erträge, sowie durch die Kapitalsteuer, werden die Aktiengesellschaften stärker belastet als die Personengesellschaften. Der einzige Vorteil liegt in der Anonymität und der günstigen Kapitalbeschaffung durch Obligationenanleihen.[5]

---

1) Kapitalintensität $= \frac{K}{A} = \frac{P/A}{P/K} = \frac{\text{Arbeitsproduktivität}}{\text{Kapitalproduktivität}}$

wobei K = Realkapital
A = Arbeitseinsatz
P = Output (Umsatz, Bruttoproduktionswert, Nettoproduktionswert oder Wertschöpfung)

2) Dieser Rechtsstatus umfasst ebenfalls die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) und die Kommanditaktiengesellschaft. Diese sind aber in der Schweiz eher selten vertreten, so dass die Beweisführung nicht beeinträchtigt wird, wenn sie miteinbezogen sind.

3) Vgl. E. BLUMENSTEIN, System des Steuerrechtes, Zürich 1945.
H. HENSEL, Steuerrecht. Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaften, Berlin 1933.

4) Wirtschaftliche Doppelbesteuerung besteht in einer doppelten Belastung a) der Aktienbesitzer und b) der Aktiengesellschaften. Liegen nun Aktien und Unternehmung im gleichen Besitz, so erhöht sich der ehemalige Steuerbetrag der Personengesellschaft, die steuerrechtlich nicht als Einheit erfasst wird. (Der Inhaber wird als Privatperson besteuert.) Diese wirtschaftliche Doppelbesteuerung ist rechtlich nicht anfechtbar.

5) Regionale Vorteile durch verschiedene Steuersätze werden hier ausgeklammert.

Tabelle 3 : Verteilung der Aktiengesellschaften und deren Kapital in der schweizerischen Industrie im Jahre 1955

Branchengruppe:	Anzahl Aktiengesellschaften		Steuerpflichtiges Kapital in Mill. Fr. **
	insgesamt	steuerpflichtige *	
Chemie	698	698	1'682,0
Textil	466	460	766,4
Uhren	668	704	657,2
N'mittel	683	696	721,5
Metall	1'614	1'728	2'315,4
Bekleidung	539	525	234,8
Holz	449	557	165,3

Quellen : Wehrsteuerstatistik, VIII. Periode, 1.1.1955
Eidg. Stat. Jahrbuch 1955 bis 1961

* Die Zahl der steuerpflichtigen Aktiengesellschaften sollte gleich oder kleiner sein als die Gesamtzahl. Bei vier Branchengruppen ist das nicht der Fall. Der Gründe dazu sind folgende: a) Der Zeitunterschied der Erfassung beträgt 6 Monate, b) als steuerpflichtige Aktiengesellschaften sind auch solche einbezogen, die materiell nicht zur Industrie gehören (Holdinggesellschaften, Verkaufsorganisationen innerhalb von Grossunternehmungen etc.).

** Das steuerpflichtige Kapital berechnet sich aus dem nominellen Aktienkapital plus den stillen und den offenen Reserven. Die Steuerämter schätzen die stillen Reserven nach eigenem, geheimem Schlüssel. Es darf daher angenommen werden, dass diese ausgewiesenen Zahlen die objektiv besten sein werden, die verfügbar sind, obwohl sie noch weit unter dem wahrhaft investierten Kapital (Realkapital) liegen.

Tabelle 4 : Kapitalintensität (annäherungsweise) und Anteil der Aktiengesellschaften an den Betrieben und den Unternehmungen im Jahre 1955.

Branchengruppe	Steuerpflichtiges Kapital pro Beschäftigten; bei Berücksichtigung		v. H. Anteil der Aktiengesellschaften an den	
	aller Beschäftigten	der Beschäftigten der Aktienges.	Betrieben	Unternehmungen
Chemie	41,1	47,5	55,3	60,5
Textil	9,3	13,2	19,7	22,9
Uhren	9,0	13,0	18,4	19,2
N'mittel	7,0	19,8	3,7	4,0
Metall	6,9	10,6	7,7	8,1
Bekleidung	2,6	6,0	2,7	2,8
Holz	2,3	8,5	3,7	3,0

Quellen : Wehrsteuerstatistik, VIII. Periode, 1.1.1955
Eidg. Stat. Jahrbuch 1955 bis 1961.

Steuerpolitisch liegen also keine relevanten branchenmässigen Unterschiede vor, die Vorteile durch eine Gründung der Aktiengesellschaft bieten könnten.

2. Die Risikoverteilung

Die Abwälzung der Haftung auf Aktionäre ist sicher öfters Ursache zur Eröffnung einer Aktiengesellschaft. Die "Sterbenswahrscheinlichkeit" der Unternehmungen und Betriebe ist aber innerhalb der Industrie branchenmässig ungefähr gleich. Eine Ausnahme bildet lediglich die Uhrenindustrie.[1] Für die Exportbranchen können im weitern politische Umwälzungen Gefahren herbeirufen, welche die einzelnen Branchen verschieden tangieren. Je nachdem wie hoch der Anteil am Export ist, wird auch dieses Risiko in diesem Masstag zu bewerten sein. Durch die im Jahre 1934 eingeführte und 1958/59 umgestaltete Exportrisiko-Garantie des Bundes wird dieser Faktor allerdings zum Teil eliminiert.

Zusammenfassend kann also auch hier eine analoge Berücksichtigung der Rechtsformen innerhalb der Branchen angenommen werden. Dabei macht die Uhrenindustrie eine Ausnahme.

3. Kapitalbedarf

Die beiden Faktoren Steuerpolitik und Risikoverteilung haben keine nennenswerten, auf die verschiedenen Branchen bezogenen Unterschiede in der Begründung, warum der Status einer Aktiengesellschaft gewählt werden kann, gezeigt. Es darf daher gefolgert werden, dass der Hauptgrund der Kapitalbedarf sei.

Aus Tabelle 4 wird ersichtlich, dass die Chemische-, die Textil- und die Uhrenindustrie einen bedeutend grössern Anteil von Aktiengesellschaften sowohl an den Betrieben wie auch an den Unternehmungen aufweisen. Daraus darf der Schluss gezogen werden, dass sicher bei den beiden erstgenannten Branchen und weitgehend auch bei der Uhrenindustrie der Kapitalbedarf bedeutend stärker ins Gewicht fällt als bei den restlichen Branchen. Einschränkend muss aber betont werden, dass bloss für die Chemische und im geringeren Ausmass für die Textilindustrie ein eindeutiges Resultat hat erbracht werden können. Die restlichen Branchengruppen lassen sich durch diese Beweisführung nicht beurteilen.

---

1) Durch die qualitätsbezogene Sonderstellung der Schweizer Uhr ist deren Absatz auf "kaufkraftstarke" Konsumenten angewiesen. Der Uhrenexport (ca. 95-97 % der Produktion) ist daher extrem konjunkturbedingt. Daraus ergibt sich die ausgeprägtere Risikogefahr der Uhrenbranche.

Ob das steuerpflichtige Kapital (Spalten 1/2) eine Interpretation der Kapitalintensität gestattet, kann nicht endgültig beantwortet werden; denn die vorliegenden Daten sind nicht unbedingt auf ihre Richtigkeit verifizierbar. Das Resultat zeigt eine ungefähre Uebereinstimmung mit der vorhergehenden Untersuchung. Es kann aber auch hier bloss für die Chemische und für die Textilindustrie als richtungweisend angesehen werden, weil bei den andern Branchengruppen die erhaltenen Daten zu eng begrenzt sind. 1)

Diese erste Uebersicht stellt klar, dass die Chemische Industrie in einer Untersuchung der Betriebskonzentration mit der Basis der Beschäftigten anders beurteilt werden muss als die restlichen Branchengruppen. Die Resultate müssen korrigiert werden, um vergleichend interpretiert werden zu können.

b) Methoden zur Erfassung der Arbeitsproduktivität

Eine weitere Möglichkeit, die verschiedenen Branchengruppen in ein vergleichbares Ganzes einzugliedern, liegt in der Erfassung der Arbeitsproduktivität. 2) Doch auch hier treten wiederum die Schranken der Statistik in Erscheinung. Es fehlen sowohl Umsatz- wie Nettoproduktionswerte. Zwei Arbeiten stehen jedoch zur Verfügung, welche mehr oder weniger brauchbare Resultate hervorbrachten. 3)

KUENG untersuchte auf Grund der Entwicklung der Reinerträge, der Lohnsätze, der Exportwerte und der Beschäftigten von der Zeit des Ersten Weltkrieges bis 1947 die verschiedenen Branchen und versuchte dabei, eine bestimmte "Skala komparativer Produktivitäten" aufzustellen. Das Resultat aus der einfachen Darstellung offenbare "einen erstaunlich hohen Grad von Uebereinstimmung". Diese "Uebereinstimmung" muss aber als nicht gesichert bewertet werden; sind doch bloss fünf, zum Teil vier Industriebranchengruppen untersucht worden.

Auf Grund der Wachstumsraten dieser vier Datenreihen und der daraus zu erkennenden Lebenskraft stellt er die Chemische Industrie als produktivste Gruppe an die Spitze der Skala. Es folgen die Maschinen- und Metall-, die Uhren- und am Ende die Textilindustrie. Nachteile dieser Untersuchung sind
a) die schon erwähnte Begrenzung auf vier resp. fünf Industriegruppen,
b) die Tatsache, dass keine Differenzierung der Produktivitäten in bezug auf Arbeits- und Kapitalbezogenheit vorgenommen wurde, c) der technische Fortschritt wird vollständig ignoriert und d) die Grundlagen sind ungenügend. Aus diesen Ueberlegungen muss auf eine Herbeiziehung dieser Resultate verzichtet werden.

---

1) Dies umsomehr als bloss die Aktiengesellschaften kapitalmässig haben herbeigezogen werden können.

2) Arbeitsproduktivität $= \frac{P}{A} = \frac{P}{K} = \frac{K}{A}$ (vgl. Seite 23)

3) E. KUENG, Die Wettbewerbslage der Textilindustrie im Rahmen der Schweiz. Volkswirtschaft, St. Gallen 1948.
G. VARINI, Marktbedingungen und internationale Wettbewerbsstellung der schweizerischen chemischen Exportindustrie, Diss St. Gallen 1958, S. 222-225.

VARINI berechnet in seiner Arbeit die Arbeitsproduktivität aus den Exportwerten. Er bringt dabei die Exporte einer Branche mit dem im Exportsektor eingesetzten Arbeitspotential in Beziehung.[1] Das Ergebnis zeigt praktisch die gleichen Relationen wie die Untersuchung der Kapitalintensität.[2]

Die schon oben erhaltenen Resultate sind somit nocheinmal bewiesen worden: Der relative Anteil der Arbeit am Kapital und am Produktionsausstoss ist also in der Chemischen Industrie klein. Mit Ausnahme der Textilbranche können für die restlichen Gruppen keine klaren Aussagen gemacht werden.

Neue Elemente sind somit keine in Erscheinung getreten, ist doch bekannt, wie stark die Chemische Industrie (besonders in Basel) kapitalbetont ist. Zu beachten jedoch bleibt, dass a) diese Resultate auf die ganze Branchengruppe Anwendung finden und die vielen kleinen und mittleren Einheiten somit auch miteinbezogen sind und dass b) jene Branchen, die gemeinhin als kapitalintensiv betrachtet werden, nicht unbedingt so konstelliert sind. Das trifft im besondern für die Metall-, für die Maschinen- und zum Teil für die Textilindustrie zu.

C. Das Konzentrationsmass

Nachdem das Ausgangsmaterial bereinigt vorliegt, gilt es, die eigentlichen Methoden festzulegen, die eine Darstellung der Konzentration (sprich: Grössenverhältnis-Vergleich), unter besonderer Berücksichtigung der Schweizer Verhältnisse, erlauben. Die Betonung auf letztere Tatsache ist wichtig, weil aus einer Verschleierung der Fakten doch ein Weg gefunden werden sollte, das Phänomen zu erkennen.

Auch hier bleibt zu betonen,[3] dass nicht ein bestimmtes Mass als das beste taxiert werden kann. Die Bedeutung, die es besitzt, ist realtiv.[4]

---

1) Die Zahlen sind übernommen aus: F. KNESCHAUREK, Die Auswirkungen des gegenwärtigen Exportbooms auf die schweizerische Beschäftigungslage. Aussenwirtschaft, Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen, S. 101 Jg. 1951, St. Gallen. Er dividierte den Exportwert durch den von ihm errechneten "Produktionswert pro Arbeiter". Dadurch will er feststellen, "wie viele Arbeiter im Durchschnitt eines bestimmten Jahres zur Bewältigung des ausgewiesenen Exportvolumens eingesetzt werden mussten." Dabei wird jedoch nicht in Betracht gezogen, dass die Exporte vornehmlich von Einheiten mit grossem Output getätigt werden, in welchen die Arbeitsproduktivität ausschlaggebend sein kann. Diese wird aber gesucht! Die "quasi prozentuale Verteilung" der im Exportsektor Beschäftigten ist also eher fraglich.

2) G. VARINI, a. a. O., Abbildung 7, S. 224.

3) Wie das schon bei der Wahl der statistischen Grundlagen erwähnt worden ist. (vgl. S. 19ff.)

4) vgl. K. BRANDT, Wirtschaftliche Wirkungen und Probleme der Konzentration. Die Konzentration in der Wirtschaft, a. a. O., S. 1472ff.

1. Die Varianz und entsprechende Ableitungen

Als Streuungsmass, bei dem alle einzelnen Daten berücksichtigt werden, zeigt die Varianz [1] die Summe der Quadrate der Abweichungen vom arithmetischen Mittel einer gegebenen Grundgesamtheit.

In der Folge sei:

N das Total der Betriebe (Elemente) der ganzen Industrie

N_B das Total der Betriebe innerhalb einer Branche (vgl. Tab. 8)

N_{Bg} das Total der Betriebe innerhalb einer Branchengruppe (vgl. Tab. 7)

N_G das Total der Betriebe innerhalb einer Gruppe (vgl. S.

G das Total der Gruppen

a_i die Beschäftigten des Betriebes i (Merkmalsgrösse eines Elementes)

$A_i = \sum_{i=1}^{N} a_i$ = Total der Beschäftigten der ganzen Industrie

$A_{i_B} = \sum_{i=1}^{N_B} a_i$ = Total der Beschäftigten einer Branche

$A_{i_{Bg}} = \sum_{i=1}^{N_{Bg}} a_i$ = Total der Beschäftigten einer Branchengruppe

$A_{i_G} = \sum_{i=1}^{N_G} a_i$ = Total der Beschäftigten innerhalb einer Gruppe

$\bar{a}_i = \frac{\sum_{i=1}^{N} a_i}{N} = \frac{A_i}{N}$ = durchschnittlich Beschäftigte je Betrieb innerhalb der Industrie

---

1) Ableitungen davon sind die Standardabweichung und der Variationskoeffizient.

$$\bar{a}_{i_B} = \frac{\sum_{i=1}^{N_B} a_i}{N_B} = \frac{A_{i_B}}{N_B} =$$ durchschnittlich Beschäftigte je Betrieb innerhalb einer Branche

$$\bar{a}_{i_{Bg}} = \frac{\sum_{i=1}^{N_{Bg}} a_i}{N_{Bg}} = \frac{A_{i_{Bg}}}{N_{Bg}} =$$ durchschnittl. Beschäftigte einer Branchengruppe

$$\bar{a}_{i_G} = \frac{\sum_{i=1}^{N_G} a_i}{N_G} = \frac{A_{i_G}}{N_G} =$$ durchschnittl. Beschäftigte einer Gruppe

Innerhalb der Gesamtindustrie (Ind) berechnet sich die Varianz wie folgt:

$$\sigma^2_{Ind} = \frac{\sum_{i=1}^{N} (a_i - \bar{a}_i)^2}{N}$$

Daraus ergibt sich die mittlere quadratische Abweichung (sprich: Standardabweichung):

$$\sigma_{Ind} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{N} (a_i - \bar{a}_i)^2}{N}}$$

Die Aussagekraft einer Globalzahl wie hier ist für diese Untersuchung gering. Die Industrie muss daher branchenmässig erfasst werden:

$$\sigma^2_{N_B} = \frac{\sum_{i=1}^{N_B} (a_i - \bar{a}_{i_B})^2}{N_B} \qquad \sigma_{N_B} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{N_B} (a_i - \bar{a}_{i_B})^2}{N_B}}$$

Wird σ in Prozenten von $\bar{a}_i$ oder $\bar{a}_{i_B}$ ausgedrückt, so ergibt sich eine Verhältniszahl (Variationskoeffizient), welche unserer Untersuchung dienen kann: [1]

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{a}_i} \cdot 100 \qquad CV_B = \frac{\sigma}{\bar{a}_{i_B}} \cdot 100$$

Die mangelhaft zur Verfügung stehenden Auskünfte der Industrie zwingen zum Verzicht auf diese aufschlussreiche Art der Darstellung. $(a_i - \bar{a}_i)$ kann ohne die Merkmalsgrösse a_i jedes einzelnen Elementes (Betrieb, Unternehmung) nicht errechnet werden.

Um die Vorteile der Varianz - besonders die durch die Quadratur erreichte Hervorhebung der Extremwerte - zu erhalten, werden folgende Ableitungen benutzt:

a) Hervorhebung der 10 grössten Elemente (die statistisch vorliegen) und Berechnung der Streuung nach der Formel:

$$\sigma_1 = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{10} \left(a_i - \bar{a}_{i_B}\right)^2 + \left(\bar{a}_{i_o} - \bar{a}_{i_B}\right)^2 N_{B-10}}{N_B}}$$

$$\text{wobei: } \bar{a}_{i_o} = \frac{\sum_{i=1}^{N_B} a_i}{N_B - 10}$$

---

1) CV = Coefficient of Variation = Variationskoeffizient

Verbal ausgedrückt setzt sich der Zähler zusammen aus den Quadraten der Differenz der einzelnen 10 grössten Einheiten und dem Branchendurchschnitt plus dem Quadrat aus dem arithmetischen Mittel der verbleibenden Einheiten minus dem Branchendurchschnitt, multipliziert mit der Anzahl der restlichen Einheiten. 1)

b) Als Basis dienen die verfügbaren Gruppenwerte. Unterschieden werden: Betriebe mit über 1000; mit 500-999; mit 200-499; mit 2-199 und mit 1 Beschäftigten (= Einmannbetriebe).

$$\sigma_2 = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{G} \left(\bar{a}_{i\,G} - \bar{a}_{i\,B} \right)^2 \cdot N_G}{N_B}}$$

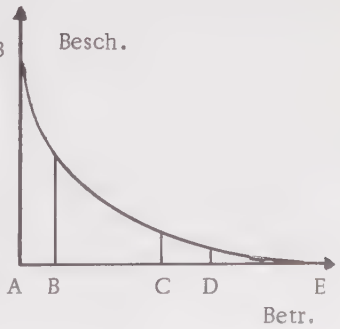
---

1) Zur Brauchbarkeit dieser Formel muss folgendes beachtet werden: Liegt eine Verteilung vor, die allen Einheiten eine gleiche Anzahl Beschäftigter zurechnet, so werden die Differenzen Null; d.h. es entsteht keine Ballung und somit keine Konzentration. Liegen bloss 12 Betriebe vor (die kleinste Anzahl pro Branche der Untersuchung), so können:

1. alle 12 Betriebe zw. A und B liegen. D.h. $\bar{a}_{i\,B}$ wird gross, die Differenz klein. Es zeigt sich zwar eine Streuung, die äusserst klein ist, jedoch besteht eine Ballung. Diese kann erst erkannt werden, wenn durch eine zweite Untersuchung die nicht erfassten Gruppen erkenntlich werden (vgl. Anh. 4).

2. 10 Betriebe liegen zwischen A und B, 2 Betriebe zwischen D und E; d.h. $\bar{a}_{i\,B}$ verschiebt sich nach rechts, die Differenz und somit die Streuung werden gross.

3. 2 Betriebe liegen zwischen A und B, 10 Betriebe zwischen C und E; d.h. $\bar{a}_{i\,B}$ wandert noch mehr nach rechts, die Streuung wird noch grösser.



Bei 12 und x Einheiten verlaufen diese Bewegungen gleich.

c) Hervorhebung der 4 grössten Elemente und Berechnung der Streuung nach:

$$\sigma_3 = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{4} \left(a_i - \bar{a}_1 \right)^2}{N_B}}$$

wobei: $\bar{a}_1 = \frac{\sum_{i=5}^{N_B} a_i}{N_B - 4}$

Die Differenz von $(a_i - \bar{a}_1)$ wird also bloss für die 4 grössten Einheiten berechnet, wobei sich aber $\bar{a}_1$ auf alle Betriebe minus den 4 grössten bezieht. [1]

Zusammenfassend werden folgende Variationskoeffizienten berechnet:

Branchenmässiger Vergleich: Gruppierung der einzelnen Branchen in Branchengruppen (gem. Tab. 5-7):

$\bar{a}_{i\,Bg}$ wird σ gegenübergestellt:

$$CV_1 = \frac{\sigma_1}{\bar{a}_{i\,Bg}} \cdot 100 \qquad CV_2 = \frac{\sigma_2}{\bar{a}_{i\,Bg}} \cdot 100 \qquad CV_3 = \frac{\sigma_3}{\bar{a}_{i\,Bg}} \cdot 100$$

---

1) Je gedrängter und isolierter die 4 grössten Einheiten in der Figur auf S. 32 liegen, desto kleiner wird $\bar{a}_1$ und umso grösser werden die Differenzen. Diese Extremwerte werden aber gewichtet dadurch, dass sie zur Berechnung des arithmethischen Mittels ausgeklammert werden. Sobald hingegen eine polare Gruppe (zw. C und E, Fig. S. 32) fehlt (vgl. Anh. 4), so fällt diese Methode zur Beurteilung weg.

Gesamtwirtschaftlicher Vergleich: σ bezogen auf $\bar{a}_i$

$$CV_4 = \frac{\sigma^1}{\bar{a}_i} \cdot 100 \qquad GV_5 = \frac{\sigma^2}{\bar{a}_i} \cdot 100 \qquad GV_6 = \frac{\sigma^3}{\bar{a}_i} \cdot 100$$

2. Andere Konzentrationsmasse

Die Auswahl der Konzentrationsmasse, die zur Verfügung steht, ist gross. Das Kennzeichen der Mehrzahl dieser Masse liegt darin, dass mit einer Zahl ein Konzentrationsgrad ausgedrückt werden kann. Welches Resultat richtig sei, ist uninteressant. Es geht vielmehr darum, die optimale Aussagekraft einer Antwort auf eine gegebene, konkrete Fragestellung zu finden.

Die wichtigsten speziellen Masse sind der von GINI [1] vorgeschlagene Index, die "Messziffer für Betriebsgrössen" von NIEHANS [2] und das Konzentrationsmass von HERFINDAHL. [3] [4] Alle diese Indizes können nicht in Erwägung gezogen werden, weil die dazu erforderlichen Daten fehlen.

3. Die Spitzenwerte im Vergleich zur Gesamtheit (kumulativ)

Diese im Folgenden beschriebene Methode der Messung der Bezugsgrössen zeigt erstens Vorteile in der Auswertung. Nicht eine einzige Zahl muss all die Verschiedenheiten, die den einzelnen Branchen und der ganzen Wirtschaft inhärent sind, vergegenständlichen. Die für uns wichtigsten

1) GINIscher Konzentrations-Index, in: C. GINI, Memoria di metodolica statistica, 1. Variabilità e Concentrazione, Milano 1939.

2) NIEHANS-Index, in: J. NIEHANS, Eine Messziffer für Betriebsgrössen, Zeitschrift für die Gesamten Staatswissenschaften, Band 111, 1955.

3) O.C. HERFINDAHL, Concentration in the Steel Industry, Ph.D. (Diss) Columbia University 1950.

4) Vgl. dazu auch E. BILLETER, Ueber die Messung der Einkommenskonzentration, Diss. Basel und Zürich 1949. Ebenso das von GINI veröffentlichte Konzentrations-Verhältnis basierend auf der Lorenzkurve (S. 48ff.). Im weitern sind zu erwähnen: Die Logarithmische Normalverteilung. R. GIBRAT, Les inégalités économiques, Paris 1931 und J. AITCHINSON and J.A.C. BROWN, The Lognormal Distribution, University of Cambridge, 1958.

Tatbestände (Grossbetriebe) werden in der Darstellung mitberücksichtigt und hervorgehoben. Zweitens bringt sie Vorteile der Erfassung, weil nicht jede Einheit isoliert betrachtet werden muss und Gruppenbildung möglich ist.

Gegeben sei eine Gesamtheit aller und die Spitzenwerte einzelner Elemente. Letztere werden in Beziehung gebracht zur Gesamtheit. Somit entsteht ein Bild der Anteile der Grossen am Markt. [1] Die Gesamtheit aller Betriebe ist begrenzt auf die Branchengruppe, gemäss der Definition von N_{Bg} aus S. 29. Die Untersuchungseinheit sei der Betrieb (a_i = Element).

$$A_i = \sum_{i=1}^{N} a_i$$

$$\alpha_i = \frac{A_i}{A_{N_{Bg}}} \times 100 = \text{v.H.-Anteil der Betriebe an der Gesamtheit.}$$

Wobei $a_1 > a_2 > a_3 \ldots$

so dass:

$$A_1 = a_1$$

$$A_2 = a_1 + a_2$$

$$A_3 = a_1 + a_2 + a_3$$

$$A_{N_{Bg}} = a_1 + a_2 + \ldots + a_{N_{Bg}}$$

---

1) H. ARNDT, Die Konzentration in der Wirtschaft, a.a.O., S. 44ff.

An einem Beispiel gezeigt, heisst das:

a_1 = 1000 Beschäftigte		A_1 = 1000	α_1	=	25%
a_2 = 600 "		A_2 = 1600	α_2	=	40 %
a_3 = 400 "		A_3 = 2000	α_3	=	50 %
		$A_{N_{Bg}}$ = 4000	$\alpha_{N_{Bg}}$	=	100 %

Dies lässt erkennen, dass die 3 grössten Betriebe 50% des Merkmalsbetrages (z.B. Beschäftigte) besitzen.

Diese Methode wurde an der Tagung des Vereins für Socialpolitik von KELLERER [1] vorgelegt und zur Erfassung der absoluten [2] Konzentration empfohlen. Darunter soll verstanden werden: "Es sind 3 Fabriken vorhanden, von denen jede einen beträchtlichen v.H.-Anteil an der Gesamtproduktion hat." Diese absolute Konzentration wäre auch vorhanden, "wenn jede Fabrik den gleichen Produktionsausstoss hätte, d.h. wenn eine sog. Gleichverteilung vorliegen würde. Gleichverteilung und Konzentration schliessen sich nicht aus." [3][4]

Bei Durchsicht der Resultate fällt auf, dass sie nicht aussagekräftig sind. In einer Branchengruppe, die sich aus bloss 1300 Betrieben zusammensetzt (Chemie), verkörpern logischerweise die 10 grössten Einheiten einen höheren v.H.-Anteil als in einer Branchengruppe mit deren 12000 (Metalle).

---

1) Wirtschaftswissenschaftliche Tagung des Vereins für Socialpolitik vom 18. bis 21. September 1960 in Bad Kissingen.

2) vgl. S. 24ff.

3) H. ARNDT, a.a.O., S. 41ff.

4) Bei dieser Berechnungs-, besser Darstellungsart, ergeben sich die Figuren im Anhang 2 und 3.

Um dieser Abschwächung der Aussagekraft Rechnung zu tragen, werden auch bei der Ordinate die kumulierten v.H. -Werte eingeführt (vgl. Anh. 2 und 3. Auf diese Weise formt sich die Lorenzkurve (resp. die Gini-Verteilung; vgl. Anh. 1). Diese Möglichkeit soll die sog. Berechnung der relativen Konzentration darstellen. An einem klaren Beispiel mit Tabelle spricht FUERST [1] hingegen der Lorenzkurve mit Recht eine Brauchbarkeit zur Messung der Konzentration ab, weil "ein höherer Konzentrationsgrad nicht unbedingt mit einer weniger gleichmässigen Verteilung verbunden zu sein braucht und umgekehrt". Ist die Verteilung innerhalb der Branchengruppen gleich, die Grössenordnung aber verschieden, so verändert sich die Kurve nicht. Sobald die Zahl der erfassten Einheiten variiert, so erhebt sich die Gefahr, dass die Lorenzkurve unklare und falsche Resultate zeigt (vgl. Tabakindustrie 1952/58). [1)2)]

Die Einwände werden irrelevant, wenn aus den Kurven (Anh. 1) die Horizontal-Länge der einzelnen Geraden gemessen wird. Dies ergibt eine einheitliche Stufenleiter der Beschäftigtengruppen: je weiter nach links die erste Gerade verläuft, desto grösser wird der v.H. -Anteil der Betriebe mit einem Beschäftigten, usf. Daraus entsteht eine überblickbare Systematik, die von den erhobenen Einwänden befreit ist.

Liegt ein höherer Konzentrationsgrad bei gleicher Verteilung vor, so manifestiert er sich durch die Versetzung des v.H. -Anteiles nach oben.

Der Einwand, dass Zugänge von neuen Betrieben unter gleichzeitigem Wegfall von alten nicht feststellbar seien, ist von sekundärer Bedeutung, weil diese Untersuchung auf einem Zeitpunkt basiert, bei dem die Bewegungen nicht erkennbar sind.

---

1) H. ARNDT, Die Konzentration in der Wirtschaft, a.a.O., S. 91 ff. Ein Beispiel für diese Unzulänglichkeit "ist der Zusammenschluss von sehr vielen kleineren Unternehmungen, die alle gleich gross sind, zu einigen wenigen sehr grossen Firmen ebenfalls einheitlichen Umfanges. Dieser Konzentrationsvorgang ändert an der Lage der - in diesem extremen Fall mit der 45°-Linie identischen - Lorenzkurve überhaupt nichts, denn der Grad der Gleichmässigkeit ist erhalten geblieben."

2) Es wurde schon früher auf die Unzulänglichkeit der Abgrenzungen von "relativer" und "absoluter" Konzentration aufmerksam gemacht. Dies zeigt sich hier wieder mit voller Klarheit. Und zwar besteht die Diskrepanz nicht bloss aus einem Gefecht aus Worten, sondern die Tatbestände lassen sich nicht absolut, nicht isoliert beurteilen. (dazu: R. GUNZERT, Was ist Konzentration? Frankfurt 1960, S. 88; er redet dabei von einem "logischen Salto mortale".)

Es sei gestattet, die wichtigsten Werkzeuge, die in der Folge gebraucht werden, zu wiederholen:

Das Untersuchungsobjekt ist der Betrieb, gemäss der begrifflichen Auslegung auf Seiten 9 ff.

Als Merkmal wird die Beschäftigungsziffer, die sich aus Arbeitern, Angestellten und Eigentümern (im Arbeitsprozess stehend) zusammensetzt, zugrunde gelegt, mit den Einschränkungen von Seite 19ff.

Zur Darstellung der Betriebsgrössen werden verwendet:

- die 6 Variationskoeffizienten, zusammengestellt auf Seite 33,
- die prozentuale Betriebsgrössen-Verteilung auf Grund der Lorenzkurve, analog den Ausführungen auf Seiten 37.

In Anlehnung an diese Methoden und unter Berücksichtigung der festgelegten Zielsetzung werden im folgenden Abschnitt die verschiedenen Branchen und Branchengruppen im besonderen und die Schweizer Industrie im allgemeinen dargestellt.

III. Darstellung und Bewertung der Ergebnisse in den einzelnen Wirtschaftszweigen

Die in der Folge vorgelegten Daten wurden vom Eidg. Stat. Amt veröffentlicht [1] oder in verdankenswerter Weise zur Verfügung gestellt. Ferner wurde auf Geschäftsabschlüsse und wenige persönliche Auskünfte bezug genommen.

Es sei vorweggenommen, dass alle Betriebe mit bis 10 Beschäftigten als Klein-, mit 11 - 200 Beschäftigten als Mittel- und mit über 200 Beschäftigten als Grossbetriebe klassiert werden. [2]

---

1) Statistisches Jahrbuch der Schweiz 1957, Bern 1958 und folgende Jahrgänge.

Statistische Quellenwerke der Schweiz, Heft 316/317, Bern 1960.

2) Für Schweizer Verhältnisse wäre es sinnlos, die Kleinheit innerhalb der Branchengruppen abzustufen, wie dies in Amerika üblich ist. Vgl. Small Business Act (S.B.A.) 1953; ebenso H. Gross, Small Business im Grossen Markt, Düsseldorf 1958, S. 18ff.

Die Betriebe sind ihrem Produktionsprogramm entsprechend in Branchen und Branchengruppen eingeteilt (gemäss der Praxis des Eidg. Stat. Amtes, Pos. 20-39 der 4. Eidg. Betr.-Zählung 1955). Eine Branchengruppe (z.B. Textilindustrie) setzt sich aus Branchen (Wolle, Baumwolle, etc.) und diese aus Branchenzweigen (Wollspinnerei, Kammgarnweberei, Wollteppiche etc.) zusammen. Eine eindeutige Grenzziehung zwischen diesen produktionsbedingten Gruppierungen ist unmöglich, weil gruppenfremde Erzeugnisse nicht immer erkannt und berücksichtigt werden können.

A. Der prozentuale Betriebsvergleich

In Tabelle 5 wird festgehalten, wie sich die Betriebe in den einzelnen Branchengruppen verteilen, wobei nach Grössen-Rangordnung kumuliert wurde.

Die überraschend grosse Zuwachsrate der Kategorie "1 bis 3 Beschäftigte" gegenüber den Einmann-Betrieben in der Nahrungsmittelindustrie (von 16 auf 66%) muss dem Betriebsaufbau dieser Branchengruppe zugeschrieben werden. Bestehen doch die Fleisch-, Milch- und Getreidebetriebe in erster Linie aus a) einem Verarbeiter (Metzger, Käser, Bäcker) und b) einem (kaufmännischen) Veräusserer. Der Einmannbetrieb ist wohl vorhanden, an Bedeutung jedoch zurückgestellt.

Die Tatsache, dass die Textilindustrie bis zum Grossbetrieb hin die kleinsten Anteile aufweist, lässt erstaunen. Die Chemische Industrie steht überraschenderweise bis zu 8% zurück.

Es kann festgehalten werden, dass alle Betriebe mit bis zu 10 Beschäftigten (sprich: Kleinbetriebe) gleichzeitig Unternehmungen sind. Daraus folgt, dass die relative Grösse der Anteile der Kleinen noch erweitert wird, weil erstens die Anteile der Mittleren und Grossen kompromiert, und zweitens die Totalbestände verkleinert werden.

In einer analog erstellten Tabelle mit den Unternehmungen [1] als Erfassungseinheit würden somit die Kleinunternehmungen ungefähr folgende v.H.-Anteile beanspruchen: Metallverarbeitende Branchengruppen 85 bis 90%, Bijouterie- und Holzindustrie 90 bis 95%, Kleider- und Nahrungsmittelbranchen 95 bis 98%.

---

1) Als Unternehmungen sind die "nominellen" Unternehmungen gemeint. Vgl. S. 61.

Tabelle 5: Prozentverteilung der Betriebe innerhalb der Branchengruppen (kumuliert nach der Grösse der Belegschaft)

Grössenordnung	kumulative v.H. -Anteile der Anzahl Betriebe										
Beschäftigte	Kleider	Bijouterie	Holz	Spirituosen	Maschinen	Feinmechanik	Textil	Metall	Chemie	Uhren	Nahrungsmittel
1	66	46	44	36	33	28	27	26	25	21	16
1 - 3	86	71	72	57	61	55	46	57	45	42	66
1 - 5	91	81	83	67	74	69	57	70	56	53	85
1 - 10	94	89	92	77	85	81	64	83	68	69	95
1 - 50	98,5	98	99	96	95	97	83	97	91	92	99
1 - 100	99,4	99	99,7	98,5	97	98	91	98,5	96	96	99,6
1 - 1000	99,9	100	100	100	99,7	99	99,9	99,5	99,9	99,9	99,9
1 - ∞	100				100	100	100	100	100	100	100

Tabelle 6 : Prozentverteilung der in den Betrieben Beschäftigten innerhalb der Branchengruppen (kumulativ)

Grössenordnung	kumulativ v.H. -Anteile der Beschäftigten										
Beschäftigte	Kleider	Bijouterie	Holz	Spirituosen	Maschinen	Feinmechanik	Textil	Metall	Chemie	Uhren	Nahrungsmittel
1	14	9	7	3	2	2	1	2	1	1	3
1 - 3	24	23	16	8	5	7	2	8	2	3	26
1 - 5	29	33	22	11	8	12	3	14	3	6	43
1 - 10	35	47	32	20	18	19	5	23	6	11	57
1 - 50	55	79	59	60	22	45	20	47	23	35	72
1 - 100	68	90	73	85	32	55	35	58	33	46	79
1 - 1000	97	100	100	100	67	90	94	88	66	94	99
1 - ∞	100				100	100	100	100	100	100	100

In Anlehnung an Tabelle 5 vergegenwärtigt Tabelle 6 die Beschäftigten-Verteilung in der nämlichen Kumulierung. Darin wird klargestellt, dass die Textil- und die Chemische Industrie Konstellationen aufweisen, die den Kleinbetrieb in den Hintergrund versetzen. Es ist daher nicht verwunderlich, dass - obwohl diese beiden Industrien ungefähr 35% des gesamten Aussenhandels bestreiten - die Summe deren Betriebe bloss ca. 4% der ganzen Industrie beträgt.

In der Uhrenindustrie sind Einmannbetriebe selten. 50% aller Beschäftigten werden von Einheiten mit 100 bis 1000 Personen aufgesogen. Dies rechtfertigt sich durch die Tatsache, dass im Jahre 1950 ca. 2200 Heimarbeiter (innen) gezählt werden konnten. Ob diese dem Arbeitsprozess als Arbeiter oder als Selbständige einzuordnen wären, lässt sich hier nicht beurteilen; jedoch gäbe die technische Ausrüstung, die sie benötigen, dem Selbständig-Erwerbenden, d.h. dem Einmannbetrieb die Chance. Dass diese aber ungenutzt bleiben muss, liegt in der Bewilligungspflicht im Sinne des Uhrenstatutes. [1)]

Die vorangegangene Untersuchung der Kapitalzusammenhänge (vgl. S. 23ff.) unterstützt die hier ausgewiesene Vorherrschaft der Grossen bei der Chemischen-, sowie bei der Textil- und bei der Uhrenindustrie. Leider kann infolge der materialbedingten Aggregation von Tabelle 4 keine Aussage erfolgen über die Metall-Branchen. Es wäre interessant, die Zusammenhänge bei der Maschinenindustrie zu erkennen, lassen sich hier doch bei den Mittel- und Grossbetrieben ähnliche Verhältnisse wie bei der Chemie erkennen.

Diese beiden Aufstellungen zeigen einen überraschend grossen Anteil von Kleinbetrieben. Diese Erkenntnis drängt eine besondere, auf die Marktsituation hin ausgerichtete Untersuchung auf. Die bisherigen Daten sollen daher dem - meistens geschätzten - Umsatzanteil gegenübergestellt werden. [2)] Dabei muss aber betont werden, dass nicht Anspruch auf absolute Genauigkeit erhoben wird. Es interessiert hier die tendenzielle Feststellung mehr als die absolute Grösse.

---

1) Bundesbeschluss vom 12.3.34 resp. vom 22.7.1951. Vgl. dazu: Darstellung und Würdigung der privat- und öffentlich-rechtlichen Konkurrenzregelung in der Schweiz. Uhrenindustrie. 32. Veröffentlichung der Preisbildungskommission, Bern 1959, Teil 2: Das Uhrenstatut, S. 47ff.

Tabelle 7 : Gegenüberstellung der erhaltenen Daten unter spezieller Berücksichtigung des Umsatzes der Kleinbetriebe

Anteile der	Kleinbetriebe			Grossen		Mittleren	
an	Besch.	Betr.	Umsatz	Besch.	Betr.	Besch.	Betr.
1. Textil	5%	64%	5-10	40%	5%	55%	31%
2. Chemie	6	68	3- 5	52	2	42	30
3. Uhren	11	69	10-20	40	2	49	29
4. Maschinen	18	85	10-20	60	2	22	13
5. F'Mechanik	19	81	15-25	38	1	43	18
6. Spirituosen	20	77	15-25	8	0,3	70	23
7. Metalle	23	83	20-30	33	1	44	16
8. Bijoux	32	89	25-40	7	0,2	61	11
9. Kleider	35	94	30-40	22	0,4	33	6
10. Holz	47	92	40-60	3	0,1	50	8
11. N'mittel	57	95	40-70	16	0,5	27	5

2) Diese Schätzungen beruhen auf folgenden Ueberlegungen:
Lt. Bulletin Nr. 1, 1958 des Schweiz. Bankvereins beträgt der Aussenhandelsumsatz in der Chemischen Industrie durchschnittlich ca. 85% des Gesamtumsatzes. (Varini errechnete allerdings eine Verhältniszahl von 60-70%; doch soll die Studie des SBV auf Unterlagen persönlicher Aussagen von massgebenden Geschäftsleitern der Basler Chemie basieren und daher real sein). Dem stünde ein Gesamtumsatz von ca. 1,4 Mia pro 1955 gegenüber. Zum Teil unveröffentlichten Daten gemäss beziffern sich die Umsätze der 10 grössten Chemieunternehmen auf 0,9 Mia (ca. 65%). Diese beschäftigen anderseits ca. 16'000 Personen (ca. 60%). Daraus folgt, dass 40% der Beschäftigten einen Umsatzanteil von 35% herauswirtschaften. Auf die Betriebe umgerechnet, ergibt dies einen Anteil von über 96% (96% der Betriebe beschäftigen bloss 33%, gemäss Tabellen 5/6). Auf Grund dieser Relation kann geschätzt werden, dass die 6% der Kleinbetriebe einen Umsatzanteil von ca. 3-5% hervorbringen. Zum Teil mussten hier auch die Exportanteile der einzelnen Branchengruppen geschätzt werden.

B. Die Messziffern als Vergleichsbasis

Ein umfassendes Urteil kann weder auf Grund einer einzelnen Untersuchungsweise noch mit Hilfe einer einzelnen Ziffer gefasst werden. Es muss vielmehr aus einer Vielfalt von Darstellungsarten eine Synthese gefunden werden. Aus diesem Grunde seien die Resultate der abgeleiteten Variationskoeffizienten in Tabelle 8 zusammengestellt. (Vgl. Seiten 45 - 48 sowie die Anmerkung [1] auf Seite 49.)

(Die Zahlen in Klammern beziehen sich auf die Gruppen-Reihenfolge in Tab. 7)

Branche:	Standardabweichung, bezogen auf die durchschnittlichen Beschäftigten innerhalb eines Betriebes					
	der Branchengruppe			der Industrie		
	Hervorhebung der 10 grössten Elemente: $CV = \frac{\sigma 1.}{1\,\bar{a}_{iBg}} 100$	Gruppenwerte: $CV = \frac{\sigma 2.}{2\,\bar{a}_{iBg}} 100$	Hervorhebung der 4 grössten Elemente: $CV = \frac{\sigma 3.}{3\,\bar{a}_{iBg}} 100$	Hervorhebung der 10 grössten Elemente: $CV = \frac{\sigma 1.}{4\,\bar{a}_{i}} 100$	Gruppenwerte: $CV = \frac{\sigma 2.}{5\,\bar{a}_{i}} 100$	Hervorhebung der 4 grössten Elemente: $CV = \frac{\sigma 3.}{6\,\bar{a}_{i}} 100$
Schuhfabrikation (9)	4720	4840	4580	2622	2689	2544
Früchte, Konserven (11)	3320	2800	3160	1844	1555	1756
Teerfarben (2)	3100	3025	3603	11022	10756	12800
Kakao, Zucker (11)	2700	2700	2360	1500	1500	2311
Elektrochemie (2)	681	763	809	2422	2667	2878
Seide, Kunstfasern (1)	666	686	658	2589	2667	2556
Versch. Nahrungsmittel (11)	628	516	540	345	287	300

Stickerei, Wirkerei (9)	620	594	480	222	330	267
Brauereien (6)	588	445	138	522	387	122
Maschinen (4)	542	679	305	1144	1433	644
Metalle (7)	491	535	490	600	653	590
Veredlung (1)	471	459	446	1833	1783	1733
Feinmechanik (5)	462	453	431	667	654	622
Graphik (-)	460	365	300	511	406	333
Heil- und Riechstoffe (2)	447	433	278	1589	1539	989
Turm- und Wanduhren (3)	341	293	368	833	717	900
Uhrenzusammensetzung (3)	336	360	223	822	880	544
Rohwerke, Bestandteile (3)	318	336	286	778	822	700
Ausgewobene Stoffe (9)	300	266	180	167	148	100
Milch (11)	298	268	240	167	149	133
Kunststoffe (2)	244	218	279	867	773	990
Edelmetalle (8)	229	197	243	178	153	189
Gase, Zündhölzer (2)	219	229	243	778	813	876

Branche:	der Branchengruppe			der Industrie		
	Hervorhebung der 10 grössten Elemente: $CV = \frac{\sigma 1.}{1\,\bar{a}_{iBg}} 100$	Gruppenwerte: $CV = \frac{\sigma 2.}{2\,\bar{a}_{iBg}} 100$	Hervorhebung der 4 grössten Elemente: $CV = \frac{\sigma 3.}{3\,\bar{a}_{iBg}} 100$	Hervorhebung der 10 grössten Elemente: $CV = \frac{\sigma 1.}{4\,\bar{a}_{i}} 100$	Gruppenwerte: $CV = \frac{\sigma 2.}{5\,\bar{a}_{i}} 100$	Hervorhebung der 4 grössten Elemente: $CV = \frac{\sigma 3.}{6\,\bar{a}_{i}} 100$
Wolle (1)	214	236	194	833	918	756
Salze, Säuren(2)	213	266	222	756	951	789
Möbelfabrikation (10)	190	150	114	100	83	63
Alkoholfreie Getränke (6)	188	0*	250	167	0*	222
Branntwein (6)	182	3	125	100	2	111
Baumwolle (1)	180	256	160	700	1000	622
Tapezierer, Dekorateur (10)	178	120	138	100	67	77
Sägerei (10)	176	112	142	100	60	79
Getreide (11)	160	170	160	89	95	90
Uebrige Textilien (1)	157	154	114	611	600	444

Restl. Kleider-stücke (9)	140	22	124	78	12	69
Farbstoffe, Lacke (2)	138	122	131	489	433	456
Trauben- und Obstsäfte (6)	135	25	150	122	20	133
Textilabfall Verarbeitung (1)	131	68	103	511	264	400
Leinen (1)	129	94	109	500	366	422
Fleisch (11)	120	56	32	67	18	56
Münz- u. Gravier-anstalten (8)	100	30	229	78	23	178
Seifen, Kerzen, Putzmittel (2)	71	66	69	244	233	244
Stickerei** (1)	57	44	49	222	171	190
Restl. Holz (10)	40	36	96	22	20	53
Düngemittel (2)	38	0*	56	133	0*	200
Schuhrepara-turen (9)	20	8	72	1	4	40
Uhrenreparatur u. Werkzeuge (3)	5	0*	100	0	0*	78
Wagnerei (10)	1	20	122	0	11	68

* Sofern bloss eine Gruppe (z.B 2 - 199 Besch.) ausgewiesen worden ist, liegt keine Gruppenstreuung im beschriebenen Sinne vor

** Stickerei im Sinne von Urproduktion ("Stickereiböden").

C. Analyse der vorliegenden Resultate

Die Vielfalt der Möglichkeiten, einen Wirtschaftszweig nach den vorliegenden Daten - gemäss der dieser Arbeit zugrunde gelegten Zielsetzungen - zu bewerten, verlangt erstens eine genaue Analyse jedes einzelnen Resultates und zweitens eine, aus den erkannten, gemeinsamen Faktoren gebildete Ideenverbindung, unter genügender Berücksichtigung der spezifisch brancheneigenen Gesichtspunkte. Um dieser Anforderung gerecht zu werden, wird es notwendig, die Branchen - analog der Tab. 5-8 - zu gruppieren und einzeln zu besprechen. Die Reihenfolge ergibt sich aus den Anteilen der Beschäftigten der Kleinbetriebe.

In der Textilindustrie weist Tabelle 5 auf einen verlangsamten Anstieg der kumulativen v.H.-Anteile im Bereiche 1 bis 1-100 Beschäftigte hin. Daraus kann geschlossen werden, dass Gross- und Mittelbetriebe stärker vertreten sind als in den andern ausgewiesenen Branchengruppen. Konkret ausgedrückt beschäftigen 9% aller Betriebe mehr als 100 Personen. In der Chemischen- und der Uhrenindustrie beträgt die analoge Zahl 4%. Beschäftigungs- (Tab. 6) und umsatzmässig (Tab. 7) sind die Kleinbetriebe sehr schwach. Durchwegs kann festgehalten werden, dass die auf die Gesamtindustrie bezogenen Werte in grossem Masse jene auf die Branchengruppen bezogenen absolut und rangmässig übersteigen. (Gruppendurchschnitt der Textileinheiten ca. 35, Durchschnitt der Gesamtindustrie ca. 9). Anderseits besteht keine nennenswerte Diskrepanz zwischen den Koeffizienten. Eine Ausnahme bildet die Baumwollindustrie, welche eine relativ grosse Streuung der Gruppenwerte CV_2 und CV_5 ausweist.

---

1) Die in der Tab. 8 zusammengestellten Werte wurden gemäss den Ausführungen von S. 28 berechnet. - Wird die Standardabweichung (σ) in Prozenten vom, in der Varianz-Berechnung benutzten arithmetischen Mittel ausgedrückt, so erhalten wir einen wesentlich anschaulicheren Ausdruck: den Variationskoeffizienten (VC) (vgl. S. 31). Dieser ist eine Prozentzahl. Um die einzelnen Gruppenresultate Branchen- und Industrieweise vergleichen zu können, wurden in unserer Berechnung nicht die in der Varianz-Berechnung benutzten arithmetischen Mittel herbeigezogen. Die einzelnen Standardabweichungen wurden in Beziehung gesetzt zu 1. den durchschnittlich Beschäftigten je Betrieb einer Branchengruppe und 2. den durchschnittlich Beschäftigten je Betrieb der ganzen Industrie. Aus diesem Grunde können die ausgewiesenen Werte weit über 100 liegen, je nachdem ob eine wesentliche Inhomogenität der statistischen Masse vorliegt oder nicht.

Zusammenfassend beurteilt, kann eine gewisse Streuung der Betriebsgrössen gemessen werden, wobei aber eine Verteilung vorliegt, in welcher alle Grössenbereiche berücksichtigt und Mittelbetriebe hervorgehoben werden. Es sollte daher von einer Herrschaft der Mittelbetriebe gesprochen werden können. Hingegen bieten - unter Bezugnahme auf Tab. 4 - die Untersuchungsmasse nicht volle Gewähr, endgültig zu urteilen. Vielmehr muss in Betracht gezogen werden, dass die kapitalkräftigen Grossen, beschäftigungsmässig aber sicher die Mittleren und die Kleinen massgebend zurückstellen. Dies zeichnet sich besonders bei der Seiden- und Kunstfaser-Industrie ab, wo Kleinbetriebe zahlenmässig schwach vertreten sind.

Wie aus Tab. 4 eindeutig erkennbar, hebt sich die Chemie durch das Merkmal der grossen Kapitalbezogenheit hervor. [1] Dies lässt primär den Schluss zu, dass Klein- und Mittelbetriebe nicht oder mangelhaft existenzfähig sind. Dass dies aber ein Trugschluss (im Gesamtsektor der Chemie) ist, zeigen Tab. 5 und 7. Immerhin wird diese Behauptung auf die Teerfarbenindustrie zutreffen. Dieser Zweig zeichnet sich durch eine unverkennbare Marktbeherrschung der Grossen als Ergebnis aller Darstellungsarten aus. Die restlichen Branchen weisen eine eindeutige Existenz von Betrieben bis zu 100 Beschäftigten aus, die sich in eher grösseren Relationen als bei der Textilindustrie zeigen. Gemäss Tab. 7 muss jedoch betont werden, dass ein Markteinfluss praktisch nicht vorhanden ist. (Mit Ausnahme ganz spezieller Märkte wie Düngemittel, Seifen, Lacke, Salze und Gase)

Die Ungleichheit der Streuungen der einzelnen Branchen [2] innerhalb der Branchengruppe "Chemie" ist ebenso markant wie die der Textilindustrie. Interessant ist es festzustellen, dass wiederum kein bemerkenswerter Unterschied zwischen der Streuung der Gruppenwerte zu derjenigen der grössten 10 Betriebe besteht. Hingegen liegt eine grössere Streuung von σ_3 bei den Teerfarben vor als Kennzeichen einer isolierten Ballung. Die Heil- und Riechstoff-Industrie weist einen um 50% tieferen Wert von CV_3 als von CV_1 aus. Somit liegt wohl eine Ungleichheit vor, die aber kaum als

---

1) Gründe dazu sind der grosse Bedarf an teuren Hilfsprodukten und Energie, an komplizierten technischen Einrichtungen und die Forschungskosten. Vgl. dazu: C.M. Jacottet, Kapitalbedarf und Zukunftspläne des SANDOZ-Konzerns, Ansprache an der GV vom 20. August 1959; ebenso: G. Varini, Marktbedingungen ..., St. Gallen 1958.

2) Diese Verschiedenheit der Branchen hat Varini - allerdings aus anderer Perspektive - veranlasst, zu trennen zwischen Erzeugung von Originalprodukten (d.h. patentrechtlich geschützten Markenartikeln mit gewissen qualitativen Eigenschaften) und Handelswaren (deren Herstellung auf keinem patentierten oder geheim gehaltenen Verfahren beruht und keinen Markenartikel aufweisen), a.a.O., S. 40 ff.

Verzerrung angesprochen werden kann. Die Salze- und Säuren-Industrie deutet durch eine relativ grosse Streuung der Gruppenwerte auf eine regelmässige Verteilung hin. Als nicht überraschend zu bewerten ist die Tatsache, dass die Werte der auf die Gesamtwirtschaft bezogenen Daten ungefähr viermal grösser als jene auf die Branchengruppe ausgerichteten ausfallen.

Ein Ueberblick über die Uhrenindustrie zeigt einen ähnlichen Aufbau wie die vorangegangenen Branchengruppen. Es werden Zahlen ausgewiesen, die auf eine bemerkenswerte Betonung der Mittleren gegenüber der Kleinen hinweisen. Bei den Rohwerk- und den Zusammensetz-Zweigen wird ersichtlich, dass die Gruppenwerte stark gestreut sind, d.h., dass keine beachtlichen Spitzenbetriebe den Aufbau kennzeichnen. Die Behauptung wird unterstrichen dadurch, dass CV_1 um ca. 50% grösser ist als CV_3. Eine Ausnahme bildet die Turmuhren-Branche, wo eine gewisse Unregelmässigkeit insofern vorliegt, als bei bloss 24 Einheiten insgesamt keine Einmannbetriebe bestehen. (vgl. Anhang 4)

Dieses Bild darf aber nicht in der Weise ausgelegt werden, wie das in den beiden oben erwähnten Industrien geschehen ist. Wenn die Preisbildungskommission in ihrem Bericht über die Schweizer Uhrenindustrie schreibt, dass "im allgemeinen nicht der Grossbetrieb (ihr) das Gepräge gibt, sondern dass deren Struktur vielmehr recht eindrücklich im Zeichen des zahlenmässigen Vorherrschens der Klein- und der kleinen Mittelbetriebe steht", so hat sie das richtig erkannt.[1] Dadurch nämlich, dass die Qualitätsarbeit[2] und das Uhrenstatut[3] immer noch eine stark arbeitsbezogene, manufakturelle Produktionsweise erfordern,[4] können die von uns ausgewiesenen Daten am ehesten ohne Einschränkung interpretiert werden,[5] was bei der Textil- und der Chemischen Industrie nicht der Fall war. Hier darf die Basis der Beschäftigtenzahl als richtungsweisend und sogar realitätsnah beurteilt werden. Der ausgewiesene Anteil der Klein- und Mittelbetriebe ist hier der in Wirklichkeit vorhandene. M.a.W. kann der Mittelbetrieb als marktbeeinflussend bewertet werden.

---

1) Darstellung und Würdigung der privat- und öffentlich-rechtlichen Konkurrenzregelung in der schweizerischen Uhrenindustrie, 32. Veröffentlichung der Preisbildungskommission, Bern 1959, S. 60

2) A. Thommen, a.a.O., S. 59ff

3) vgl. S. 42

4) Durch eine neuerdings stark vermehrte Anwendung von Maschinen und die gelockerten Bestimmungen des Uhrenstatuts ab 1.1.62 werden diese Konstellationen bald geändert werden.

5) Trotz der Koeffizienten w = 9; x = 13 (vgl. Tab. 4).

In seinem Bereich darf sogar das Betriebsoptimum[1] gesucht werden.

Bei den metallverarbeitenden Branchengruppen war es praktisch unmöglich, eine Trennung nach Zweigen vorzunehmen. Der Grund dazu war die fast unübersehbare Verstrickung und Ueberlappung der einzelnen Branchen. Es muss an dieser Stelle auch darauf aufmerksam gemacht werden, dass die 3 vorhandenen Gruppen nicht genau haben getrennt werden können.

In der Maschinenindustrie ist es aufschlussreich zu erkennen, wie stark CV_6 hinter CV_5, resp. CV_3 hinter CV_2 zurückbleibt. Daraus kann geschlossen werden, dass nicht einige Spitzeneinheiten dominierend das Geschehen beeinflussen, sondern dass die enorme Gruppenstreuung auf eine breite Grossbetriebs-Vorherrschaft hinsteuert. Tab. 6 und 7 bestärken diese Behauptung damit, dass die Grossbetriebe 60 %, jene mit über 1000 Beschäftigten 33 % aller Lohnempfänger beherrschen.

Die Verhältnisse liegen so, dass diese Industrie eine "Konzentrations"-Tendenz aufweist, die derjenigen der Chemischen- und der Textilindustrie nicht nachsteht. Bloss der Tatbestand der 85 % Kleinen verschleiert die wahrhafte Struktur. Ebenfalls darf eine Kapitalbezogenheit vermutet werden, die diese Erkenntnisse bekräftigt.

Als überraschend zu taxieren ist die Tatsache, dass die Feinmechanik zu den "konzentrierten" Branchen gehört.[2] Allgemein wird das Gegenteil angenommen. Doch schon ein Blick auf die Tab. 5 und 6 und besonders auf Tab. 7 lässt erkennen, dass wohl ein Bestand an Kleinen (27 % Einmannbetriebe) vorliegt, dass jedoch

---

1) Die grosse Kontroverse der Betr Optima soll und kann hier nicht erörtert werden Zu dessen Bestimmung wären unter anderen Faktoren der techn. Fortschritt und die Produktivität erforderlich, die aber nicht vorliegen. Ferner kann es als feste Grösse nur für eine homogene Branche in einem Zeitpunkt theoretisch bestimmt werden. Hier genügt der Hinweis auf eine ungefähre Grössenordnung.

2) Die Kennzeichnung des Ausdruckes Konzentration mittels Anführungszeichen geschieht in Analogie zu den Ausführungen von S. 12ff.

eine nicht zu verkennende Neigung zum grossen Mittel- und zum Grossbetrieb herrscht. Tab. 8 legt klar, dass a) eine grosse Streuung der Gruppenwerte und b) eine solche für die 10 grössten Einheiten und c) für die 4 grössten Betriebe für diese Auslegung sprechen.

Der Aufbau der Metallindustrie kann als regelmässig klassiert werden. Er liegt gewissermassen im "goldenen Schnitt". Die Kleinbetriebe stellen einen massgebenden Faktor dar. Tabelle 8 weist allerdings eine Streuung aus, die diese Behauptung nicht unbedingt stützt; hingegen muss beachtet werden, dass auf Grund von CV_1 und CV_3 keine Spitzenbetriebe, gemäss CV_2 wohl aber breite Spitzengruppen die Branche kennzeichnen.

Beim Branchenzweig der Spirituosen, der eigentlich vor der Metall-Industrie hätte besprochen worden müssen, liegt - angesichts dessen, dass bloss ca. 5 % Einmannbetriebe ausgewiesen werden - keine bemerkenswerteGruppenstreuung vor (Ausnahme: Brauereien). Ebenso zeigen CV_3 und CV_1 keine bedeutenden Verzerrungen durch Grossbetriebe. Dies beweist auch deutlich Tab. 6, wonach 85 % aller Beschäftigten in Einheiten bis zur Grössenordnung 100 arbeiten. Die Marktbeherrschung liegt eindeutig bei den Mittelbetrieben. Als Ausnahme figuriert wiederum die Brauerei-Industrie, welche durch die rangmässig und absolut grosse Streuung der 10 Grossen doch auf eine Verschiebung in Richtung einer Ballung hinweisen.

Der - vielfach der Uhrenindustrie zugerechnete - Zweig der Bijouterie weist 33 % Einmannbetriebe und absolut einen Grossen mit 315 Beschäftigten aus. Der Aufbau zeigt keine Unregelmässigkeiten von Belang.

Im Bereich der Kleider- und Schuhindustrie zeigt die Schuhfabrikation die grösste auf die Branchen bezogene Streuung, die in der ganzen Industrie hat berechnet werden können. Die Grossbetriebe, welche ca. 10 % aller Einheiten ausmachen, beherrschen 71 % aller Mitarbeitenden. Ohne Bedenken kann ihnen eine praktische vollkommene Marktbeherrschung zugeschrieben werden. - Die Branche der Stickerei und Wirkerei figuriert ebenfalls in den vordern Reihen. Der gesamtwirtschaftliche Koeffizient steht aber um ca. 50 % hinter dem branchenbezogenen zurück. Daraus muss gefolgert werden, dass die Position der Kleinen innerhalb der restlichen Branchen extrem stark sein wird.

In der Holzindustrie weisen die Streuungsmasse absolut und rangmässig auf keine besonderen, grössenmässigen Verzerrungen hin. Dass hier von keiner "Konzentration" die Rede sein kann, beweisen auffallend folgende Tatbestände: 0,06 % Grossbetriebe mit 3 % aller Beschäftigten; anderseits bestehen 28 % Einmannbetriebe mit 6 % der Beschäftigten. Der Rest wird gebildet durch Einheiten von 2 - 199 Arbeitnehmer.

Die Nahrungsmittelindustrie, die in Tab. 7 den grössten Anteil an Kleinen ausweist, zeigt eine der Kleiderindustrie ähnliche Konstellation. Früchte und Konserven, Kakao und Zuckerwaren, sowie die Restgruppe der verschiedenen Nahrungsmittel bilden die Spitze von Tab. 8. Den Einfluss, den die Grossbetriebe innerhalb dieser Branchen ausüben, veranschaulichen auch folgende Daten: Früchte und Konserven: Grossbetriebe (ca. 8 %) beschäftigen ca. 75 % aller Lohnempfänger; Kakao und Zuckerwaren: Grossbetriebe (ca. 5 %) mit ca. 60 % aller Beschäftigten.

Werden diese Erkenntnisse der Tatsache gegenübergestellt, dass die Nahrungsmittelbranche als Gruppe zu den schwach "konzentrierten" gehört, so wird klar, wie wenig "konzentriert" die restlichen Zweige sein müssen.

D. Die Schlussfolgerungen

Das Ziel dieser Untersuchung, die Schweizer Industrie bezüglich der Grössenrelationen zu beleuchten, wurde im Bereich der Betriebe erreicht.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass erstens eine bemerkenswerte, in der Gesamtindustrie gesehene Streuung den Aufbau kennzeichnet, die aber keine abnormen grössenmässigen Verzerrungen verrät. Zweitens liegt eine Verschiedenartigkeit der Grössenrelationen innerhalb der einzelnen Branchengruppen vor, die sich in einem Rahmen bewegt, der als überraschend gross bezeichnet werden muss. Hervorzuheben sind hier die Kleider- & Schuhindustrie, die Chemie und die Nahrungsmittelindustrie. Drittens wird ein Bestand an Kleinbetrieben ausgewiesen, der als frappant gross bewertet werden muss und mit dem in bestimmten Branchen ein relativ grosser Einfluss - vor allem beschäftigungsmässig - auf das Marktgeschehen einhergeht. Zu erwähnen sind: die Holz-, Metall-, Kleider-, Nahrungsmittel- und Bijouterie-Industrie.

Ein Vergleich mit der Bundesrepublik Deutschland soll zum Schluss darstellen, wo sich die gefundenen Daten in jenem bedeutend grösseren Markte bewegen.

Die Aussagekraft der folgenden Zusammenstellung wird eingeschränkt durch

a) eine Ungleicheit der Kostenstruktur innerhalb der Branche, bedingt durch unterschiedliche Rohstoffkosten (Transport, Zoll, Steuern), unterschiedliche Herstellungskosten (Löhne, Gehälter, Zinskosten) und ungleichen Produktionskorb;

b) Ungleichheiten der arbeits- und kapitalbezogenen Produktivitäten;

c) eine Ungleichheit der Erkennung und Nutzung des technischen Fortschrittes[1];

d) geringe Ungleicheiten in der Erfassung der Merkmalsträger.

Die Tatsache allein, dass die Grossbetriebe - die hier ausschliesslich untersucht worden sind - ähnlichen technischen und oekonomischen Voraussetzungen und Problemen gegenüberstehen, rechtfertigt aber diesen Vergleich, der aus der Sicht einer Grössenordnung als braubar angesehen werden darf.

Erkennbar ist eine bedeutend grössere "Konzentration" der deutschen Chemischen Industrie, ebenso der Textil- und der Holz-Industrie. Ungefähr gleiche Relationen zeigen die Schuhfabrikation und die Nahrungsmittelindustrie. Hingegen sind in der Schweiz die stark exportorientierte Maschinen- und Bekleidungsbranche erheblich "konzentrierter" als in der Bundesrepublik. Ein Grund dazu dürfte in folgender Tatsache liegen:

Wird in beiden Ländern ein gleiches theoretisches Betriebsoptimum und eine ungefähr gleiche praktische Annäherung dazu im Bereiche der Grossen angenommen[2], so folgt daraus eine Vorherrschaft von weniger, aber nicht kleinern Betrieben in der kleinern Schweiz. Die Kleinheit der Schweizer Volkswirtschaft, ausgedrückt in diesem Falle in der Summe aller Betriebe,

---

1) Technischer Fortschritt in dem Sinne, wie er auf S.22 Anm.2 festgelegt worden ist.

2) Das Betriebsoptimum soll hier bloss als gedankliches Werkzeug benutzt werden. Es wird aber an den Bemerkungen S. 52 , Anm. 1 festgehalten.

Tabelle 9: Prozentvergleich der grössten Betriebe in bezug auf die Beschäftigten zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Schweiz

(Darstellung in Anlehnung an die Lorenzkurve)

Branchengruppe	Kumulative v.H. -Anteile der Betriebe und Beschäftigten in der			
	Schweiz		BRD	
	Betr. in %	Besch. in %	Betr. in %	Besch. in %
Textil	0,1	6 *		
	1	10 *	1	20
	4	33 *	4	41
	9	65		
Chemie	0,1	34	1,4	57
	2,4	48 *	2,4	66
	4	67		
Maschinen	0,3	33		
	2,6	69	2,6	42
	5	78	5	55
Schuhfabrikation	1,5	32	1,3	30
	10	71	2,5	38
Kleider & Schuhe	0,1	3		
	0,6	32	0,4	14
	1,3	42 *	1,3	24
Holz	0,3	10	0,1	9
	0,4	13 *	0,4	22
	1	21		
Nahrungsmittel	0,1	1	0,15	9
	0,4	21	0,6	19
	1	28		
Feinmechanik	1	10	1,7	37
	2	45	3	52
Uhren	0,1	6		
	4	54	inkl. F'mech.	

bedingt damit eine grössere Betriebskonzentration, sofern der Absatzmarkt identisch oder mindest gleich gross dem der zu vergleichenden Volkswirtschaft (sprich: die der BRD) ist.[1]

In beiden Ländern ist die Maschinenindustrie (vorallem deren Grossbetriebe) stark exportorientiert. Der Absatzmarkt ist praktisch identisch (Weltmarkt). Das theoretische Betriebsoptimum dürfte sich in ähnlichen Bahnen bewegen, ebenso der Annäherungswert für Grossbetriebe?[2]

Allgemein darf wohl festgehalten werden, dass sowohl in der Bundesrepublik als auch in der Schweiz analoge Grössenrelationen vorliegen. Es muss aber betont werden, dass jene Branchen, die grosse Konzentrationen aufweisen und z.T. bedingen (z.B. Auto- und Montanindustrie), in der Schweiz überhaupt nicht vorhanden sind; d.h. dass dieses Bild branchenmässig richtig, gesamtwirtschaftlich aber unvollkommen sein muss.

E. Der Vergleich zur Unternehmung

Der Betrieb, als Grundelement aller bisherigen Ueberlegungen, war statistisch klar und meistens eindeutig erfassbar. Im Blickfeld der technisch und örtlich lokalisierten Einheiten haben die Grössenverhältnisse gezeigt werden können.

---

1) Es ist falsch zu erklären, "die Kleinheit des Marktes bedinge eine höhere Konzentration", wie dies H. Gross in seinem Buch "Small Business im grossen Markt", Düsseldorf 1958, S. 41 getan hat; denn nicht der Markt ist das Kriterium, sondern die VW. Es sei denn, er verstünde dabei den Inlandsmarkt, was aber heute absurd wäre bei einer Europäischen und Atlantischen Wirtschaftsallianz.

2) Es wird im II. Teil dieser Arbeit diesem Problemkreis eingehend Beachtung geschenkt werden. Es sollen daher keine weiteren Möglichkeiten der Erklärung beigefügt werden.

Zur Tabelle 9: * Diese Zahlen stellen Interpolationen auf Grund der Fig. Anh. 5 dar.

Quelle: Die Zahlen der Bundesrepublik sind dem Stat. Jahrbuch 1957, Stuttgart 1957, S. 216ff entnommen.

Im Gegensatz dazu steht die Unternehmung als die wirtschaftende Grösse. Sie ist Träger der "oekonomischen Macht"[1] und der Herrschaft über die Veränderungen des Anteils am Marktgeschehen.[2] Daher wäre eine gleiche Analyse, basierend auf dieser Einheit, ganz andern Gegebenheiten gegenübergestellt und würde unterschiedliche Resultate zeigen.

Die Unternehmungen können durch Beziehungen horizontaler und vertikaler Art zusammengefasst und somit beherrscht oder zumindest beeinflusst werden, ohne dass damit rechtliche Zusammenschlüsse notwendig sind. Diese Unternehmungsverflechtungen im weitesten Sinne des Wortes bringen eine Unübersichtlichkeit in die Wirtschaft, die eine Untersuchung erschwert beziehungsweise überhaupt verunmöglicht.[3]

Dies zeigt sich in besonderer Stärke in der Frage nach dem Träger der Konzentration. Wird auf dem auf S. 9ff definierten Unternehmungsbegriff basiert, so kann auf Grund dieser Verflechtungen (Finanzbeteiligungen, Verbände, Kartelle, Trusts, Konzerne, etc.) keine klare, einheitliche Marktbeeinflussung

---

1) d.h. die Macht, die sich innerhalb der Grenzen der oekonomischen Gesetze bewegt und die "sich aus der natürlichen Wirksamkeit der von ihnen hervorgebrachten Produktivfaktoren ableitet." Vgl. dazu: E.v.Böhm-Bawerk: Macht oder oekon. Gesetz, in: Ges. Schriften, Wien und Leipzig 1924.

2) Es wurde im Text öfters von Marktbeherrschung gesprochen. Dies war insofern gefährlich, als nicht der Betrieb, sondern nur die Unternehmung eine Machtstellung innehaben kann.

3) Dazu zwei Beispiele:
   a) Die Firma Stoffel & Cie., St. Gallen, beaufsichtigt als Textilunternehmen (Konzern) mit für uns unbekanntem Finanzbesitz mindestens 5 Betriebe in der Ost-Schweiz. Jeder dieser Betriebe wird als Unternehmung (z.B.: Textil-Veredelungs-AG, Netstal oder Firma M.Huber-Lehner, Appenzell) ausgewiesen.

   b) Eine Ueberprüfung der Verwaltungsrat-Sitze grösserer Unternehmungen zeigt ein Labyrinth von Verflechtungen. So wurden z.B. im Jahre 1960 durch die Herren Dr. Käppeli und Dr. Wilhelm der CIBA Basel direkt und indirekt (über den Schweiz. Bankverein als Beispiel) mindestens zwanzig Unternehmungen der Industrie und des Handels beeinflusst.

oder sogar Marktbeherrschung der einzelenen wirtschafltichen Einheit nachgewiesen werden. Eine andere, diesem Umstand besser angepasste Umschreibung des Begriffes Unternehmung dürfte auf der andern Seite kaum angebracht sein.

Die verschiedenen Möglichkeiten der Verflechtung und die entsprechenden Machtfaktoren sind zwar im einzelnen erkennbar, sie können aber in ihrer Auswirkung auf die "nominelle" Unternehmung nicht global, d.h. in ihrer Vollständigkeit, bezogen auf eine Unternehmung und auf ganze Branchengruppen, ausgewertet und taxiert werden. Auch die in den Bilanzen der beherrschenden Unternehmungen ausgewiesenen Beteiligungen sagen nichts über den Grad der Herrschaft aus. Im weitern bestehen hier die undurchsichtigen Fakten der Unterbewertung.[1)]

---

1) Einen praktischen Beweis für die Unmöglichkeit der klaren Abgrenzungen der Unternehmung liefert Tabelle 10:
Für die Unternehmungen wird im Total der Branchengruppen eine grössere Zahl von Beschäftigten ausgewiesen als für die Betriebe (in der Tabelle mit * gekennzeichnet). Dies auf Grund der Tatsache, dass Holdinggesellschaften, die nicht unter den Begriff des Betriebes als technische Einheit fallen, in der Zahl der Unternehmungen miteinbezogen sind und somit letztere mehr Lohnempfänger ausweisen.

Tabelle 10: Zahlenmässiger Vergleich zwischen Betrieben und "nominellen" Unternehmungen (1955)

	Einheiten		Differenzen		Beschäftigte		Differenzen	
	Betriebe	Untern.	absolut	in % der Betriebe	Betriebe	Untern.	absolut	in % der Betriebe
Nahrungsmittel	18171	16605	+ 1566	8,6	94267	101262	- 6995	-7,4*
Spirituosen	885	713	+ 171	19,1	9317	9080	+ 237	2,5
Textilien	2335	2009	+ 326	14,0	82169	81986	+ 183	0,2
Kleider	19244	19014	+ 230	1,2	91359	92818	- 1459	-1,6
Holz	15238	14730	+ 508	3,3	72884	72112	+ 772	1,1
graph. Gewerbe	4826	4699	+ 127	2,6	47510	47597	- 87	-0,2*
Chemie	1262	1154	+ 108	8,6	40948	40923	+ 25	0,1
Metalle	11772	11088	+ 684	5,8	135039	131099	+ 3940	2,9
Maschinen	9647	9216	+ 431	4,5	187212	184994	+ 2218	1,2
Feinmechanik	980	941	+ 39	4,0	12620	11721	+ 899	7,1
Uhren	3132	2999	+ 133	4,2	68253	68593	- 340	-0,5*
Bijouterie	685	668	+ 17	2,5	4514	4432	+ 82	1,8

Quelle: Statistisches Jahrbuch der Schweiz 1961

TEIL II

Bestimmungsgründe zur grössenmässigen Verteilung der Betriebe in der Schweiz unter spezieller Berücksichtigung der Kleinbetriebe

Die Tatsache, dass Kleinbetriebe (d.h. Einheiten bis zu 10 Besch.) zugleich nominelle[1] Kleinunternehmungen sind und dass sogar ein massgebender Teil der Mittelbetriebe dieser Bestimmung unterstellt werden kann, beweist eindeutig, wie stark die Schweizer Industrie mit Kleinproduzenten durchzogen ist. Es werden zwar branchenmässige Unterschiede ausgewiesen; innerhalb der ganzen Industrie aber muss klar erkannt werden, dass Grossbetriebe und nominelle Grossunternehmungen den Schatten zur Vegetation vieler Kleiner spenden.

Marx - der Prophet, wie ihn Schumpeter klassiert[2] - sieht das Ende der Konkurrenz "stets im Untergang vieler kleineren Kapitalisten, deren Kapitale (hier: Unternehmungen) teils in die Hand des Siegers, teil untergehen."[3] Er hat dabei einen Prozess erkannt, der damals richtig begründet gewesen sein mag, der aber unter andern Voraussetzungen ganz anders verlaufen war. Richtig beurteilte er die Notwendigkeit der"Akkumulation"[4]. Dagegen waren die vielen Möglichkeiten zur Existenzfähigkeit der nicht von dieser Akkumulation Betroffenen für ihn nicht vorstellbar.

---

1) Nominelle Unternehmungen sind die Einheiten, wie sie gemäss der Definition S. 9ff festgelegt sind (Verflechtungen werden ignoriert).

2) J.A. Schumpeter, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Bern 1950.

3) K. Marx, Das Kapital, Band 1, Hamburg 1890, S. 591

4) Im heutigen Sprachgebrauch gleichlautend mit Betriebs-, Unternehmungs-, Vermögens- und Kapitalkonzentration.

Diese Möglichkeiten aber waren der ausschlaggebende Grund, wieso seine in der Revolution des Proletariates endigende Theorie sich nicht bewahrheiten konnte.

Die moderne Theorie hat nun aus primär oekonomischen- im Gegensatz zu den soziologischen - Erwägungen die Vorteile der economies of scale analysiert. Interessanterweise liegen aber in der Schweiz die Dinge so, dass weder Marx' Vorgang der kapitalistischen Akkumulation noch die Vorteile der ecomomies of scale dazu verhalfen, die Zahl der Klein- und Mittelbetriebe zu drosseln.[1] Die statistischen Daten (gemäss Teil I) zeigen dies deutlich.
Im folgenden sollen nun die Gründe untersucht werden, warum dieser Aufbau der schweizerischen Industrie möglich sein kann.
Konkreter gefragt:
Wieso werden noch Anteile von Kleinunternehmungen bis zu 95 % und 98 % ausgewiesen?[2]
Welche Gründe bestimmen diesen Aufbau?
Welches sind die Kräfte, die Kleine existenzfähig erhalten?
Wie sehen deren Chancen in Zukunft aus?

I. Allgemeine Vorbemerkungen

Um diese Fragen im wissenschaftlichen Rahmen beantworten zu können, bedarf es vorerst einer Klärung jener Begriffe, die im weitern Verlauf der Untersuchung erforderlich sind. Es wird dabei kein Wert auf eine dogmengeschichtliche Würdigung gelegt.

---

1) Die Vorteile von Grossbetrieben sind vielfältig. Es erübrigt sich eine abschliessende Aufzählung, weil sie je nach der bestimmten Branchengruppe verschieden gewertet werden müssen. Zu erwähnen bleibt jedoch, dass mittels Vereinbarungen unter den Kleinbetrieben diese Vorteile zum Teil ausgewertet werden können (z.B. Geldmittelbeschaffung, Marketing, Vertriebsrationalisierung, Forschung etc.). Es bleiben jedoch immer noch Sparten übrig, in welchen die Kleinen nicht gleichzuziehen vermögen (z.B. Aufwand an Sozialauslagen, Arbeitszeitverkürzung, etc.)

2) vgl. Tab. 5, S. 40

A. Markt und Marktformen

Unter der Bezeichnung Markt wird "eine gedankliche Zusammenfassung aller Geschäftsbeziehungen zwischen Käufern und Verkäufern hinsichtlich eines Gutes oder einer Gruppe von Gütern innerhalb eines bestimmten Zeitraumes" verstanden.[1]

Dieser Markt kann vollkommen oder unvollkommen sein. Die Bedingungen des vollkommenen Marktes sind: a) keinerlei personelle, örtliche oder andere Präferenzen, b) das Gut muss für alle Beteiligtan gleichartig (homogen) sein. Fehlt eines dieser Kriterien, so liegt ein unvollkommener Markt vor.[2]

Je nach der Gestaltung des Angebots und der Nachfrage ergeben sich verschiedene Marktformen. v. Stackelberg kommt das Verdienst zu, alle möglichen Marktformen systematisch bis ins Detail erfasst zu haben.[3] Sein leicht überblickbares Grundschema soll auch hier als Grundlage dienen:

---

1) Hans Möller, Markt, Marktformen und Marktverhalten, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 1958.

ebenso: Adolf Weber, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Berlin 1953.
Heinrich v. Stackelberg, Grundzüge der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Berlin 1943, S. 16
Rud. Gunzert, Konzentration, Markt und Marktbeherrschung, Frankfurt 1961.

2) Der konkrete unvollkommene Markt als ein Aggregat verschiedener Einzelmärkte kann durch Abgrenzung des Gutes, des Raumes und der Zeit so zerlegt werden, dass ein vollkommener Markt entsteht (= Elementarmarkt).

3) Heinrich v. Stackelberg, Marktformen und Gleichgewicht, Wien 1934
Gleichzeitig hat Edward H. Chamberlin in seiner Theory of Monopolistic Competition (Cambridge 1933) den monopolistischen Wettbewerb, d.h. Verschmelzung zwischen Monopol und reinem Wettbewerb, untersucht. Der Nachteil seiner Arbeit besteht darin, bloss die Angebotsseite analysiert zu haben.
Joan Robinson, The Ecomomics of Imperfect Competition, London 1933, dagegen will die Realität als eine "Welt der Monopole" erfassen, "da jeder Produzent aktive Preispolitik betreibe, ohne auf die Rekation der übrigen Anbieter bewusst Rücksicht zu nehmen.

Nachfrageseite / Angebotsseite	viele Kleine	wenige Mittelgrosse	ein Grosser
viele Kleine	vollständige Konkurrenz	Nachfrage-Oligopol	Nachfrage Monopol
wenige Mittelgrosse	Angebots-Oligopol	bilaterales Oligopol	beschränktes Nachfragemonopol
ein Grosser	Angebots-Monopol	beschränktes Angebotsmonopol	bilaterales Monopol

B. Der Wettbewerb

Im Sprachgebrauch wird dieser Ausdruck ("sich um die Wette bewerben") anders ausgelegt als in der Wissenschaft. Samuelson[1] versteht unter vollständigem Wettbewerb eine Situation, in welcher der Anbieter nicht in der Lage ist, irgend einen Einfluss auf den Preis seiner Produkte zu nehmen. Seine Nachfragekurve ist vollkommen elastisch; der Preis ein Datum. Dies bedingt, dass keine Präferenzen und keine Transportkosten, hingegen eine vollständige Markttransparenz, vorliegen müssen.

Im Gegensatz dazu der unvollständige Wettbewerb, bei welchem eine oder mehrere jener Bedingungen fehlen.

Der vollständige Wettbewerb (vollständige Konkurrenz) kann in praxi kaum verwirklicht werden. Samuelson weist dabei auf einzelne Landwirtschaftsbetriebe hin.

---

1) Paul A. Samuelson, Volkswirtschaftslehre, Köln 1955, S. 636.

Unter diesem in der Wissenschaft gebräuchlichen Inhalt versteht man also als Konkurrenz jene Lage, bei welcher der Anbieter keinen Einfluss auf den Preis ausüben kann. Jener Bauer aber, der als einziger diese Situation noch vorfindet, sieht sich der Konkurrenz entzogen. Gerade er hat nicht das Gefühl, mit dem Nachbarn in Konkurrenz zu stehen. Anderseits spricht er aber von einem Wettbewerb, der sich auf einem oligopolähnlichen Markt der Maschinen oder Autos, wo die Homogenität der Produkte nicht gegeben ist, abspielt.[1)]

Der Konkurrenzkampf, der die Geister erfinderisch machen sollte, herrscht also nicht im vollständigen, sondern im unvollständigen Wettbewerb. Lutz nennt denn auch die Konkurrenz der Theoretiker eine "Schlafmützenkonkurrenz" verglichen mit derjenigen der Praktiker.

Dass der vollkommene Wettbewerb in einer dynamischen Wirtschaft keine Existenzmöglichkeit besitzt, ergibt sich aus der Bereitschaft des Konkurrenten, aus diesem auszubrechen, weil er sich dadurch vermehrte Gewinne sichert. Dieser Drang lässt laufend neue Monopolsituationen entstehen. Hayek folgert daraus, dass "Konkurrenz ihrer Natur nach ein dynamischer Begriff" sei.[2)]

C. Macht und Marktbeherrschung

"Jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen", bedeutet Macht. Herrschaft dagegen besteht "in der Chance, für einen Befehl bestimmten Inhaltes Gehorsam zu finden".[3)] Diese allgemein gehaltene Interpretation von Max Weber kann auch auf die Wirtschaft übertragen werden. Der eine Extremfall liegt in der reinen Zentralverwaltungswirtschaft, der andere dort, wo die Machtgebilde am weitgehendsten aufgespalten sind, d.h. bei der sog. vollkommenen Konkurrenz.[4)]

---

1) vgl. dazu: Friedrich A. Lutz, Bemerkungen zum Monopolproblem, in : ORDO 1956, Band 8.

2) F.A. Hayek, The Meaning of Competition, in: Individualism and Economic Order, London 1948.

3) Max Weber, Wirtschaft und Gesellschaft, Tübingen 1925, S. 28

4) dazu: Walter Eucken: Grundlagen der Nationaloekonomie, Bad Godesberg 1947.

Die Machtstellung der einzelnen Einheiten äussert sich in deren Verhalten am Markt. Die Frage, ob die oekonomischen Gesetze den Einfluss der Macht ausschalten, hat Böhm-Bawerk[1] eingehend analysiert. Er kam dabei zum Ergebnis, dass zwar die theoretischen Gesetze (die "oekonomische Macht") beeinflusst werden können durch aussenwirtschaftliche Machteinflüsse, dass sie aber umso mehr ihre Gültigkeit behalten. "Nicht Leugnung, sondern kasuistische Fortbildung der vermeintlich oekonomischen Verteilungsgesetze muss die Lösung sein".[2]

Die Tatsache aber, dass durch eine Marktmacht und der daraus resultierenden Marktbeherrschung die Wirtschaft gestaltbar ist, lässt erkennen, dass die einzelenen Machtgebilde festgestellt werden müssen. Auf Grund des konkreten Einflusses dieser einzelnen Einheiten auf den Gesamtmarkt muss dann entschieden werden, ob diese "Macht an sich böse" sei oder nicht.

II. Uebersicht über die verschiedenen Gründe und Kräfte

Die weltwirtschaftliche Lage der Schweiz kennzeichnet sich dadurch, dass sie rohstoffmässig vollkommen vom Auslande abhängig ist. In Bezug auf ihre Grösse (Einwohnerzahl, Fläche) steht sie am Ende der Liste der europäischen Staaten. Obwohl sie gerne als die Drehscheibe Europas qualifiziert wird, hat sie auch geographisch mehr Nach- als Vorteile; denn der billige Tansportweg der Weltmeere bleibt ihr zum grossen Teil verschlossen.[3] Dies wiegt umso stärker, als die Abhängigkeit vom Auslande bezogen auf die Rohstoffe absolut ist. Die Frachten für die Importe sind hoch, die Konkurrenzfähigkeit eingeschränkt. Die innerbetriebliche Erweiterung zu Grosseinheiten wird somit von vornherein unterbunden.

---

1) E.v.Böhm-Bawerk, Macht oder oekonomisches Gesetz? in: gesammelte Schriften, Wien & Leipzig 1924.

2) E.v.Böhm-Bawerk, a.a.O., S. 245

3) Die Kapazitäten der einzelnen Rheinfrachter ist ungefähr zehn mal kleiner als die der einzelnen Einheiten der Welthandelsflotte.

Aber auch raummässig sind Grossbetriebe benachteiligt: werden doch bloss ca. 7000 km^2 1) für Wohn- und Industriebauten zur Verfügung gehalten, bei einer Bevölkerungsdichte von ca. 600 Personen pro km^2. Wo können sich hier expandierende Betriebe noch vergrössern, wenn die Landwirtschaft à tout prix erhalten bleiben soll? -

Es ist daher kaum zu verwundern, dass Grossunternehmungen ihr Wirkungsfeld in ausländische Wirtschaftsräume verlegen, dabei zu Weltkonzernen wachsen und den Schweizer Markt mehr und mehr vernachlässigen.[2)]

Der Möglichkeiten und Gründe zur Erhaltung der Konkurrenz-, besser: der Existenzfähigkeit, der Kleinen gibt es viele. Sie sind im ganzen Komplex der Industrie ähnlich gelagert und lassen daher eine allgemeine Uebersicht rechtfertigen. Die branchenmässigen Eigentümlichkeiten werden explicite berücksichtigt werden.

Die einzelnen Möglichkeiten sind in der Praxis selten isoliert anzutreffen. Vielmehr verbinden sie sich zu massgebenden Machtfaktoren. Es lässt sich aber eine gedankliche Trennung durchführen, welche Aufschluss geben kann über die grundlegenden Richtlinien.

---

1) Totalfläche ca. 40'000 km^2, wovon abgezogen werden: unproduktives Land ca. 10'000 km^2, Acker-, Futter- und Rebbau ca. 12'000, Alpweiden ca. 2-3'000 km^2. Dies ergibt eine Restfläche von ca. 7'000 km^2.

2) In diesem Zusammenhang seien drei representative Konzerne erwähnt (Zahlen bezogen auf 1961):

	Konzernumsatz in Mrd. SFr.	Ab Schweizer Stammhaus getätigter Umsatz im v.H. des Konz.Ums.	Rangfolge aller Weltkonzerne (gem. "Fortune" Juli/Aug. 1962)
NESTLE	7,00 *	2 - 5 % *	26.
BROWN BOVERY	2,28	20 %	135.
CIBA	1,27	33 %	264.

* Zahl geschätzt

A. Betrachtung der einzelnen Beweggründe [1]

1. Nach- und Lokalbedeutung des Kleinunternehmers

Die einfachste und dem neuen Kleinproduzenten zugängliche und zumindest im Unterbewusstsein bekannte Möglichkeit der Konkurrenzfähigkeit besteht im Aufbau einer Produktion für einen lokal begrenzten Markt. Der Ursprung liegt in den durch eine bedingte Markttransparenz[2] ermöglichten Präferenzen. Diese sind noch heute in Dorf- und Kleinstadtgegenden sehr ausgeprägt. Durch Vereins- und Clubzugehörigkeit, gegenseitige Geschäftsbeziehungen, bewusste Pflege des Bekanntenkreises, u.s.f. werden sie künstlich hochgezüchtet bis zum Extremfall, wo auf freiwilliger Basis Unternehmer auf Grund kameradschaftlicher, kollegialer Gefühle als Geschäftspartner berücksichtigt werden - trotz zum Teil bedeutend teureren Produkten. Dabei muss allerdings beachtet werden, dass heute, im Prozess der stetigen Umbevölkerung der Landgegenden, die Dorfgemeinschaft zerrissen wird und dadurch diese Möglichkeiten zunehmend verschwinden.[3]

Ein anderer Vorteil, der weit schwerer wiegt, liegt in der Minimalisierung der Fracht- und Absatzkosten. Durch die Markttransparenz innerhalb des lokalen Sektors fallen Reklamekosten weg. Der Radius des Marktraumes ist so klein, dass bloss geringe Frachtkosten entstehen. Die Kostenersparnis der Economies of Scale kann dadurch von den

---

1) Ein Reservat von Chancen liegt in den Dienstleistungen. Diese wirken sich besonders im Handwerk aus. Im folgenden werden sie z.T. gestreift, aber nicht explicite ausgelegt, weil sie primär produktionsfremde Faktoren sind (desgleichen der Handel, welcher auch nicht in die Untersuchung miteinbezogen wird).

2) Die Markttransparenz ist dadurch bedingt, dass der Kundenkreis relativ klein und übersichtlich ist.

3) Diese Dorfgemeinschaft wurde in der Schweiz während 2 Weltkriegen gefestigt (wobei sie in den kriegsführenden Staaten zerstört worden ist).
Der neue Prozess der Umbevölkerung kann durch den Zuzug von neuen Industrien nicht gestoppt werden. Vielmehr wird er dadurch gefördert, weil neue Arbeiter zuströmen, die ehemaligen aber zum früheren Arbeitsplatz hin abwandern.

Kleinen wettgemacht werden - wenn auch ev. nicht in demselben Masse.[1])

Auch die wachsende Wirtschaft erfordert stets von neuem alte, nicht in den modernen Produktionsprozess eingehende Güter. Diese können mit alten, unrationellen Arbeitsmethoden hergestellt werden. Darin liegt eine weitere Existenzmöglichkeit der Kleinen, indem sie hier als Produzenten auftreten und ihre Existenz behaupten.

In besonderem Masse profitieren von diesen erwähnten Faktoren die sog. Versorgungsbetriebe der Nahrungsmittel-, der Kleider-, der Holz- und der Graphischen Industrie.

2. Herstellung von individuell gestalteten Qualitätsprodukten

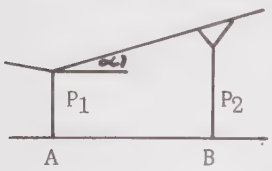
Wie schon früher festgehalten ist der Güterbedarf nicht uniform, sondern stark individualisiert. Der Mark besteht aus einer Aggregation vieler Einzel- und Elementarmärkte für verschiedene Spezialitäten Sortimentsvarietäten, Qualitäten, Dienstleistungsgewohnheiten, etc. Die Dynamik der Wirtschaft führt unablässig zu Neuerungen.

Dank der fortschreitenden Zunahme ihrer Einkommen kann sich eine wachsende Zahl von Konsumenten diese Varietät der angebotenen Waren zunutze machen. Dabei wird zu beweisen sein, dass diese "beni d'ozio"[2]) - Güter der Musse - meistens von Klein- und Mittelbetrieben fabriziert werden.

Diese Herstellung individueller Qualitätsprodukte wird durch den Zuwachs von Massengütern zunehmen. Die Begründung dazu ist verschieden. Röpke z.B. meint, dass mit der Unmöglichkeit, durch Massenfabrikation den Schwankungen der Nachfrage gerecht zu

---

1) Diese Kostenersparnis ist am Modellfall des sog. Launhardschen Trichters klar erkennbar: Je weiter entfernt der Kleinproduzent von A (Grossunternehmer) liegt, desto grösser ist die Möglichkeit von B, den gleichen Artikel zu einem höheren Ab-Werk-Preis zu veräussern. Massgebend dazu ist der Frachtansatz α. Je kleiner α, desto mehr wird p_2 gedrückt.



2) Luigi Einaudi: Dell'Uomo, fine o mezzo, e dei beni d'ozio, in: Rivista die Storia Economica, Sept - Dez 1942.

werden, diese "tertiäre Produktion" benötigt werde.[1] Dabei muss aber folgendes klar gesehen werden: Die Massenfabrikation verbilligt ein Gut insofern, als es als Substitut, als ein neues Gut, um mit Röpke zu reden, auf einem neuen Einzelmarkt erscheint. Dadurch wird aber die Massenfabrikation nicht in Frage gestellt,[2] sondern die Nachfrage wird aufgespalten in jene nach dem Massengut und jene nach dem Individualgut.

Auf Grund von Qualitätspräferenzen und des sogenannten "Snobismus" gewisser Käufer und Käuferschichten wird die Nachfrage nach dem Individuellen gesteigert, je einschneidender die Massenfabrikation auftritt.[3] Der Kleinbetrieb ist aber dazu prädestiniert, sich diese Nachfrage für sich zu beanspruchen. Wohnt doch dem Kleinbetrieb ein grösseres Anpassungsvermögen an wechselnde äussere Bedingungen, an persönliche Wünsche und Bedürfnisse inne. Nur sie können auf dauernde Wechsel der Lieferungsverträge und der Einzelausführungen eintreten. Nur sie können persönlich geprägte Leistungen einem anspruchsvollen Publikum vorlegen.

Im Raume der Schweiz muss als wichtige Tatsache hervorgehoben werden, dass diese Massenfabrikation im Sinne minderwertiger Substitute nicht hat Fuss fassen können. Wohl fand die Automation Eingang in der Grossproduktion. Die Qualitätsleistung hat sich aber im letzten Weltkrieg gegenüber der ausländischen Konkurrenz so gefestigt, dass sie in den 50er Jahren einzig in der Welt dastand. Noch heute vermag die Schweizer Industrie mit relativer Grossproduktion qualitative Individualwerte auf den Markt zu bringen.[4]

---

1) Wilhelm Röpke, Klein- und Mittelbetriebe in der Volkswirtschaft, in: ORDO 1948, Band 1, S. 159ff.

2) zumal sie durch Normung anpassungsfähig sein kann. Ebenfalls können genügend nicht kurzfristigen Schwankungen unterworfene Güter produziert werden.

3) vgl. dazu den Aufsatz von H. Ulrich: Der Kleinbetrieb - heute, in: Schweiz. Gewerbezeitung vom 14.11.1959.

4) Beispiele dazu gibt es in allen Zweigen:
Uhren: Alle Markenartikel wie OMEGA, ROAMER, IWC etc.
Schuhe: Bally
Textil: St. Galler Stickerei
Maschinen und Metalle: Deutsche Chemiekonzerne beziehen die meisten Rohrmaterialien ihrer Qualität wegen aus Schweizer Firmen.

Dieses Qualitätsmonopol wird aber stets mehr konkurrenziert von ausländischen Grossfabrikationseinheiten.[1] Somit erhebt sich die Möglichkeit, dass dieser Vorsprung eingeholt wird. Wo dabei jene Einheiten landen werden, die bis anhin auf Grund ihrer Qualitätsleistung ohne technische Rationalisierungsmassnahmen haben vegetieren können, bleibt ungewiss. Sicher werden sie aber nicht mehr konkurrenzfähig sein gegenüber der Grossfabrikation, bei welcher immer mehr auch der Qualitätsbegriff eine bedeutende Rolle zu spielen beginnt.

3. Die Abhängigkeit als Zulieferer

"Selbst wo statistisch keine Unternehmungskonzentration festzustellen ist, scheint die tatsächliche Abhängigkeit kleiner (Unterlieferanten-) Firmen von grossen Unternehmungen zuzunehmen. Die hunderte und tausende kleiner selbständiger Firmen, welche mehr oder weniger ausschliesslich als Lieferanten einem der Grossunternehmungen verbunden sind, fallen in der Tat in dasselbe oekonomische Kraftfeld und unter dieselbe oekonomische Leitung wie die dominierende Aktiengesellschaft."[2]

Diese Vielzahl der Zulieferer bilden kein Kartell, keinen Verband, keine rechtliche Einheit. Sie sind gebunden auf Grund bilateraler Abmachungen oder Verträge auf Zeit. Die vorhandenen Einrichtungen der Kleinen werden dabei ausgelastet durch Produktionsaufträge von Grossproduzenten, die bestimmte Teile des zu produzierenden Artikels nicht in ihr Produktionsprogramm auszunehmen gedenken. Die Gründe dazu können vielfältig sein; die wichtigsten dabei sind:

1. die zeitliche Begrenzung der Produktion eines bestimmten Artikels, wobei es sich nicht lohne, neue Investitionen vorzunehmen.

2. Kostenvorteile, die sich aus der spezialisierten serienmässigen Teil-Fabrikation ergeben. Gutersohn wagt es festzustellen, dass "sogar in der Kosten- und Preiskonkurrenz die kleinen Einheiten den grösseren annähern gewachsen sind".[3]

---

1) vgl. Vortrag von F. Hummler: Ueber Industrieaufgaben in der heutigen Zeit, vor der Gründungsversammlung der Förderungsgesellschaft für Betriebs-Fachleute vom 20.12.61

2) H. v. Beckerath: Grossindustrie und Gesellschaftsordnung, Tübingen und Zürich 1954, S. 85

3) A. Gutersohn: Wo treiben die Dinge fürs Gewerbe hin? in: Gewerbliche Rundschau, Heft 4, Dez. 1959.

3. erfordert der Mangel an Arbeitskräften eine gewisse produktionstechnische Dezentralisierung.

4. Qualitätsvorsprung auf Grund eigener Errungenschaften oder grösserer Präzision.

Durch diese Spezialisierung auf serienmässige Teilfabrikation gliedern sich die kleinen Produktionseinheiten freiwillig in eine Gesamterzeugung ein. Es besteht zwar die Möglichkeit, für verschiedene Auftraggeber zu produzieren, trotzdem besteht aber eine praktisch vollkommene Abhängigkeit. Der Schritt zur Eingliederung in die Konzerngemeinschaft ist bloss noch eine Frage der eigenen Finanzkraft und der Zeit.

Die Möglichkeiten, quantitativen Einblick in diese Zusammengehörigkeit zu erhalten, bestehen kaum. Es muss aber angenommen werden, dass diese Art von Arbeitsteilung sich auch in der Schweiz schon stark eingebürgert hat und im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung immer stärker einbürgern wird.[1)]

Eine andere Möglichkeit, sich als Zulieferer abzusichern und das Risiko abzutreten, liegt darin, dass sich der Kleinproduzent Staatsaufträge geben lässt.[2)] Dies kann auf verschiedene Arten geschehen:

- Ein Staatsauftrag wird an ein Grossunternehmen vergeben mit der ausdrücklichen Bedingung der Berücksichtigung verschiedener Kleinunternehmer.[3)]

---

1) A. Gutersohn, a.a.O., S. 129. Ebenso hat sich diese Ueberzeugung aus Zusicherungen allg. Art von leitenden Persönlichkeiten der Schweizer Industrie herausgebildet.
Beispiele aus Amerika zeigen sogar, dass Grossunternehmungen auf die Zulieferer in bedeutendem Masse angewiesen sind: General Motors: 18'000 Zulieferer; Ford: 7'000; United Steel Corporation ca. 50'000. Christie Borth hat nachgewiesen, dass die Ueberlegenheit der Industrie der USA auf das Zuliefersystem zurückführbar ist (Meister der Massenfabrikation).

2) Wo hier noch eine Berechtigung zum Gebrauch des Ausdruckes "Unternehmer" im Sinne Schumpeters oder Sombarts liegt, sei dahingestellt.

3) Z.B. wird das Sturmgewehr der Schweizer Armee von der Schweiz. Industrie-Gesellschaft (SIG) mit Berücksichtigung von ca. 4'000 Einzelunternehmungen fabriziert.

- Auftragserteilung direkt an Privatunternehmer durch staatliche Institutionen (Bund, Kantone oder Gemeinden)[1)]
- Auftragserteilung durch staatliche Unternehmungen.[2)]

Es ist beachtenswert, dass der Staat alles Interesse zeigt, Kleinbetriebe zu subventionieren und diese Abhängigkeit zu fördern.[3)] Dabei spielt die Kriegsfürsorge eine nicht kleine Rolle; d.h. Dezentralisierung nicht zum oekonomischen Zwecke, sondern aus kriegstechnischen Ueberlegungen.

Ebenso herrscht die Meinung noch vor, dass die mit hohen Fixkosten belasteten Grossunternehmungen zu plump ("Dinosaurier" nach Röpke) seien. Die Kleinen hätten daher grössere Chancen, eine Depression zu überstehen, und seien daher volkswirtschaftlich notwendig.

Auf die Abhängigkeit der Kleinen von Konzernen, Trusts und Holdinggesellschaften, ebenso die von aussen oft nicht erkennbaren Finanzbeteiligungen soll und kann hier nicht eingetreten werden. Es wäre dazu eine spezielle Durchleuchtung der Bank- und Finanzinstitute unumgänglich. Anderseits sind Konzerne und Trusts fast ausschliesslich exportorientiert. Dies bedingt aber eine weitere Ausweitung in das Gebiet der Auslandsbeziehungen und -beteiligungen, die wiederum kaum übersehbar sind.

---

1) Dem Bulletin Nr. 4/1961 des Schweiz. Bankvereins ist zu entnehmen, dass ca. 6000 private Industrieunternehmungen und Gewerbebetriebe in Friedenszeiten Rüstungsaufträge übernehmen. Wörtlich wird darin ausgeführt, dass "in der Schweiz kein Privatunternehmen ausschliesslich Kriegsmaterial herstellt. Es gibt aber zahlreiche Mittel- und Kleinbetriebe, die in relativ hohem Masse von Militäraufträgen abhängig sind". In Geldwert ausgedückt; pro 1959: Aufträge von 270,8 Mio an ca. 6000 Fabrikationseinheiten.

2) Im Jahre 1955 befanden sich in staatlichen Händen (Industriebetriebe exkl. Energieversorgung, inkl. Baugewerbe):

	Bund:	Kantone:	Bezirke:	Gemeinden:
Betriebe	9	118	2	215
Beschäftigte:	4604	1772	11	2566
Beschäftigte im Durchschnitt	512	15	5	14

3) vgl. Bulletin des Schweiz. Bankvereins Nr. 4/1961.

Das Hauptpolitikum der Existenzfähigkeit der Kleinen muss aber in der Schweiz in der Zusammenarbeit innerhalb von Verbänden, Katellen und andern Wirtschaftsorganisationen - kurz: in der Gruppenbildung - gesehen werden. Hier manifestiert sich die Unternehmungskonzentration als Machtfaktor.

4. Die Wirtschaftsverbände

Verbände[1] zur Wahrung und Förderung wirtschaftlicher Interessen (sprich: Wirtschaftsverbände) sind aus dem System des "freien Spiels der Marktkräfte" gewachsen. Dadurch, dass die beiden Weltkriege und die Depression der dreissiger Jahre staatliche Lenkungs- und Verteilungseingriffe in Form von Zwangsregulierungen aller Art (Kontrollen, Subventionen, Kontingente, Zollmassnahmen) erfordert haben, sind diese Verbände geformt und gestärkt worden.[2] Im Gegensatz zum Kartell (vgl. später), wo einzelwirtschaftliche Interessen konzentriert werden (mit direktem Einfluss auf den Markt), ist hier der Bereich der Organisierung wirtschaftspolitischer Interessen weitergezogen. Der Wirtschaftverband richtet sich primär an eine breite Oeffentlichkeit ausserhalb des Marktes, an andere Organisationen und an den Staat.[3] Neuerdings legt zwar besonders der Schweiz. Gewerbeverband Wert auf die "Inner-Verbands-Förderung" in Form vonBemühungen, die Mitglieder in ihrem wirtschaftlichen Kampfe direkt zu unterstützen. Es sollen dabei nicht

---

1) Darunter sind Körperschaften des öffentlichen und des privaten Rechtes zu verstehen: Ausschuss, Bund, Gemeinschaft, Gesellschaft, Genossenschaft, Institut (Industrie- & Handels-) Kammer, Kreis, Pressure Group, Rat, Ring, Syndikat, Union, Verein, Vereinigung, Zentralstelle, etc. Vgl. hierzu: R. Breitling: Die Verbände in der Bundesrepublik, Meisenheim 1955.

2) dazu: E. Küng, Parteien und Verbände, in der Artikelserie der Neuen Zürcher Zeitung von 1954 (Nrn. 1087, 1093, 1150, 1163 1257, 1265, 1274).

3) Diese Beziehungen hat in umfassender Weise ausgelegt und auf die einschlägige Literatur verwiesen: Josua Werner: die Wirtschaftsverbände in der Marktwirtschaft, St. Gallen und Zürich 1957.

nur ihre Interessen nach aussen hin vertreten, sondern ihre eigene Leistungsfähigkeit soll stimuliert werden.[1)]

Durch die organisierte "Gestaltung ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit im Hinblick auf den gemeinsamen Zweck"[2)] sind die bedeutungslosen Kleinen zu einem massgebenden Machtfaktor im öffentlichen Leben allgemein und in der Wirtschaftspolitik im speziellen geworden. Sie delegieren ihre Vertrauenspersonen in kantonale und eidgenössische Parlamente, in die Presse, in staatliche Expertenkommissionen usf. Sie nehmen somit auf den Gang von Gesetzgebung, Verwaltung und Wirtschaft massgebend Einfluss.[3)] Dieser Einfluss geht so weit, dass "ihr Auftreten die Staatsform an manchen Stellen umgebogen hat."[4)] Sie haben bis heute in Wirtschaft und Staat einen unkündbaren Platz eingenommen infolge der gegenseitigen Abhängigkeit.[5)]

Auf die Organisation der Verbandseinheiten soll hier nicht eingetreten werden.[6)] Vielmehr interessiert eine quantitative Aufstellung mit dem Zweck zu erkennen, ob sie alle Bereiche des Gewerbes im engern Sinne durchdringen.

---

1) Hierzu: O. Fischer, Sekretär des Schweiz. Gew. Verbandes: Das Gewerbe will im Spiele bleiben, in: Basler Nachrichten Nr. 549/1961

2) R. Liefmann: Kartelle und Trusts, Stuttgart 1922, S. 3

3) Die rechtl. Grundlage dieser Einflussnahme liegt in den sog. Wirtschaftsartikeln der Bundesverfassung. So lautet Art. 32 BV "Die zuständigen Organisationen der Wirtschaft sind vor Erlass der Ausführungsgesetze anzuhören und können beim Vollzug der Ausführungsvorschriften zur Mitwirkung herangezogen werden." Hierzu: Josua Werner, Die Wirtschaftsverbände .... R. Rubattel: Die Beziehungen zwischen Bund und Wirtschaftsverbänden, Sonderheft der Volkswirtschaft Nr. 64, Bern 1957. Das Ausmass dieser Einflussnahme zeigt sich darin, dass im Jahre 1953 von 65 im Nat. Rat behandelten Geschäfte 41 die Wirtschafts- und Sozialpolitik betrafen.

4) H. Huber, die Umwälzung im Staatsgefüge durch die Verbände in der erwähnten Art. Serie der Neuen Zürcher Zeitung von 1954.

5) So hat Nat. Rat Häberlin von einer "Abdankung der politischen Parteien" gesprochen, weil die Wirtschaftsverbände auch jenes Gebiet völlig an sich gezogen haben. (Der Grund dazu liegt in der grösseren Finanzkraft der Wirtschaftsverbände.)

Im Jahre 1960 wurden im ganzen Sektor der Wirtschaftsverbände 1049 Organisationen ausgewiesen (1956: 1013). Die Abgrenzung der Verbände innerhalb des Gewerbes i.e.S. zu den übrigen Verbänden kann nicht exakt vorgenommen werden (zumal auch Verbände mit dem Ziel der Förderung der Handelsbeziehungen Stützen der Produktionseinheiten sein können). Uebersichtsmässig kann festgehalten werden, dass von nicht ganz 400 Arbeitgeberverbänden (inkl. den 24 kant. Gewerbevereinen) ca. 210 Industrie- und Handwerksverbände ausgewiesen werden (wobei die 24 kant. Gewerbevereine, einige Verbände mit spezieller Industrie-Förderung der Fachgruppe Handel und ca. 10 Doppelzählungen mitinbegriffen sind). Diese ausgewiesenen Verbände sind alle einem oder mehreren der drei Spitzenverbände angeschlossen: dem Schweiz. Handel- und Industrieverein, dem Schweiz. Gewerbeverband oder dem Zentralverband schweiz. Arbeitgeber-Organisationen.

Jede der in Tab. 8 eingereihten Branchen ist verbandsmässig durchorganisiert. Dies zeigen folgende Zahlen:

Branchenmässige Verteilung der Verbände

Textil	ca. 60 Verbände	Maschinen	ca. 30 Verbände
Uhren	50	Kleider	25
Nahrungsmittel	50	Chemie	20
Metalle	50	Bijouterie	10
Graphik	40	Spirituosen	10
Holz	35	Feinmechanik	10

Quelle: Verzeichnis schweizerischer Berufs- und Wirtschaftsverbände, Bern 1960.

Diese Darstellung darf aber nicht ohne Vorbehalt übernommen werden. Obwohl angedeutet worden ist, wie stark der Einfluss der Verbände bezogen auf die Wirtschaftspolitik des Staates und auf die Oeffentlichkeit im allgemeinen ist, muss betont werden, dass der einzelne Unternehmer - abgesehen von einem ansehnlichen Jahresbeitrag - nicht viel von der Existenz dieser Organisationen merkt. Indirekte Hilfemassnahmen durch Einfuhrbeschränkungen etc. können von ihm nicht immer quantitativ gemessen und erkannt werden; Massnahmen zur Festigung seiner persönlichen

---

6) Vgl. hierzu: Josua Werner, Die Wirtschaftsverbände, a.a.O. A. Frey, Gewerbeverband und Gewerbepolitik in Kanton Baselstadt seit 1918, Diss. Basel 1949.
Die erwähnte Artikelserie in der Neuen Züricher Zeitung 1954.

Unternehmerstellung hingegen fehlen allgemein in der Tätigkeit der Verbände.[1] Wie weit dies durch die geforderten Selbsthilfemassnahmen des Schweiz. Gewerbeverbandes geändert werden kann, bleibt abzuwarten.

5. Kartelle und ähnliche Organisationen

Unter dieser der Bundesverfassung[2] entnommenen Umschreibung sollen nicht primär die verschiedenen formellen Bindungen, sondern deren Verhalten am Markt erkannt werden. Es wird somit untersucht, wie weit der Wettbewerb beschränkt wird durch Kartelle und Organisationen mit "materiell ähnlichen Auswirkungen".[3]

Eine Beschränkung des Wettbewerbes der nominellen Unternehmungen wird in der Schweiz auf zwei sich gegenüberstehende Arten ausgelegt. Auf der einen Seite wird betont, dass dadurch die freie und selbstverantwortliche Entfaltung der Unternehmerinitiative (im Sinne der Gewinnerzielung und der Risikoübernahme) beeinträchtigt wird. Der Kleine wird quasi zum Spielball der Organisation. Er wird vom Risiko und von der Initiative grösstenteils entbunden dadurch dass Preise, Rabatte, Mengen, Umsätze, Produktionsvolumen, Absatzgebiete etc., festgelegt und somit für alle gleichgeschaltet werden.[4] Für die Klein- und Mittelbetriebe sind daher die Kartelle zu lebenswichtigen Strukturelementen geworden, die am Gedeihen der Wirtschaft massgeblich beteiligt sind;[5] denn diese kleinen Wirtschaftseinheiten sind nicht in der Lage, dem wirtschaftlichen Druck fremder Organisationen (seien dies Gewerkschaften oder Produktionskartelle) ohne Hilfe zu widerstehen. Briefs nennt das eine "Begegnung der

---

1) Ein öfters angedeuteter Grund des Beitrittes zu diesen Verbänden liegt darin, dass die verbandsinterne AHV mit weniger Verwaltungsspesen abrechnen kann und somit sich der Jahresbeitrag mit dieser Differenz egalisiert.

2) BV 31 bis: "Massnahmen gegen volkswirtschaftlich oder sozial schädliche Auswirkungen von Kartellen und ähnlichen Organisationen.

3) Darunter fallen auf der Angebots- und der Nachfrageseite die Konzerne, Trusts, Kartelle, kartellähnliche Verbände, Gentlemen's Agreements etc.

4) Innerhalb einem Kartell bestehen versch. Betriebsvoraussetzungen. Die Daten werden aber auf Grund der Voraussetzungen der Grenzbetriebe festgesetzt. Daraus entstehen für kostengünstigere Unternehmungen "Zuschwemmungen", d.h. Differenzialrenten, "als Preis für die Sicherheit der Kleinen"!

5) Dies auf Grund der widersinnigen Grössenstruktur gem. Teil I.

Interessen in Blockform".[1] Anderseits wird aber die sog. freie Konkurrenz, bei welcher viele notgedrungen machtlos aber freie Anbieter vielen machtlosen Nachfragern gegenüberstehen, mit allen Mitteln verteidigt. Dass sie eine Fiktion ist, sehen jene zwar z.T. ein, sie wollen aber nicht eingestehen, dass die Wiederherstellung einer freien Konkurrenz im heutigen Wirtschaftskomplex unnötig ist.[2] Im Entwurf zum neuen Kartellgesetz wird nunmehr der Weg gesucht durch die Konzeption des "möglichen Wettbewerbes".[3] Dabei werden missbräuchliche Wettbewerbspraktiken ausgeschlossen, grundsätzlich aber die Kartelle beibehalten, wobei der Rechtssprechung grossen Spielraum gewährt wird.[4] - Mit diesem Mittelweg wurde eine gangbare und vernünftige Lösung ins Auge gefasst zwischen der Wettbewerbsbeschränkung und den "Selbsthilfeorganisationen". War doch der eigentliche Zweck des Kartelles weniger eine Beeinträchtigung des Wettbewerbes als eine Hilfemassnahme zugunsten der Kleinbetriebe.[5] Dadurch allerdings, dass daraus eine bestimmte Monopolstellung besonders der Differenzialrenten beziehenden Grossen entstand, wird es verständlich, dass der ursprüngliche Zweck der Hilfe oft übersehen wird.

---

1) Götz Briefs: Zwischen Kapitalismus und Syndikalismus, Bern 1952, S. 52

2) vgl. hierzu den Vortrag von Edgar Salin in Kissingen: Soziologische Aspekte der Konzentration, in: Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik - Die Konzentration in der Wirtschaft, Schriften des Vereins für Sozialpolitik N.F., Bd. 22, Berlin 1961.

3) von "möglichem Wettbewerb" wird dann gesprochen, wenn "erstens es dem Wirtschaftenden erlaubt ist, sich in Selbstverzicht auf bestimmte Wettbewerbsmöglichkeiten zu binden, er also nicht durch Zwang zum Wettbewerb verhalten wird und wenn zweitens grundsätzlich zugleich dafür gesorgt wird, dass es allen Wettbewerbswilligen möglich ist, sich auf Grund ihrer Leistung um die Wette zu bewerben, d.h. einen echten (!) Wettbewerb zu treiben." Vgl. Kartell und Wettbewerb in der Schweiz, 31. Veröffentlichung der Pbk, Bern 1957, S. 205

4) Im Vergleich hierzu das Kartellgesetz der EWG, bei welchem Kartelle grundsätzlich verboten sind und eine Zusammenarbeit von Kleinunternehmungen weitgehend verunmöglicht wird. Vgl. Art. 85 des Römer-Vertrages.

5) vgl. dazu: Kartell und Wettbewerb in der Schweiz, a.a.O., S. 202.

Quantitativ kann keine genaue Aussage über den Wirkungsbereich dieser Organisationen gemacht werden. Als einzige wissenschaftlich zuverlässige Quelle steht die Arbeit der Preisbildungskommission des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements (Pbk) unter dem Vorsitz von Fritz Marbach zur Verfügung.[1] Diese Enquête bezieht sich aber auf eine Zeitspanne von über 30 Jahren und ist somit ungeeignet, mehr als allgemeine Richtlinien und Trends zu charakterisieren.

Im Oktober 1952 wurden - auf Grund einer Umfrage mit freiwilliger Auskunftserteilung - 1013 Verbände im Sinne der vorigen Kapitel festgestellt. Es kann angenommen werden, dass davon ca. 650 kartellähnliche Gebilde sind.[2] Diese Zahl sagt aber nichts aus, denn es sind dabei bloss die Rahmenverbände berücksichtigt. Wieweit Kartellbindungen in den einzelnen Unterabteilungen und Sektionen bestehen, bleibt unerkannt. Ebenso muss auf eine substantielle Unterscheidung verzichtet werden, weil bloss der formelle Kartellcharakter festgestellt worden ist. Die Pbk drückt aber ihre Ueberzeugung aus, dass die "Schweizer Wirtschaft im Rahmen des marktmässig Möglichen weitgehend durchorganisiert ist". Sie glaubt, unser Land zu den kartelldichtesten zählen zu müssen.

Zu einem nämlichen Resultat kommt Lademann in seinem Aufsatz über die Schweiz als Wirtschaftssystem.[3] "Die Kartellierung durchdringt und beeinflusst... praktisch alle Binnenmärkte des Landes". Hiermit betonte er, dass ein Schwergewicht der Kartellabsprachen auf all jenen Branchen liegt, die auf den Innenmarkt ausgerichtet sind (Erden und Steine, Holz, Nahrungsmittel- und einige Zweige der Kleinindustrien). Gründe dazu sind: Unabhängigkeit von ausländischer Konkurrenz, Vorherrschen der Kleinbetriebe, u.a. Anders als in den restlichen Wirtschaftssektoren finden sich in der Industrie gut ausgebaute Kartelle mit Verkaufs-, Kontroll- und Syndikatsstellen. Kleinbetriebe schliessen sich vielfach in Preis- und Konditionskartellen zusammen, Grossbetriebe hingegen in loseren Gentlemen's Agreements. Letztere sind noch stärker wie vertragliche Bindungen.

Neben diesen Kartellorganisationen als horizontalen Interessenvereinigungen in bezug auf ein Gut oder eine Gütergruppe bestehen auch vertikale Bindungen.[4] Dadurch werden zwei Interessengegensätze eliminiert: der des Angebotes und der

---

1) Kartell und Wettbewerb in der Schweiz, Bern 1957

2) Kartell und Wettbewerb in der Schweiz, S. 203

3) Wirtschaftssystem des Westens, Herausgeber: Rud. Frei, Basel (Kyklos) Band 2, S. 183ff.

4) d.h. Bindungen mehrerer Wirtschaftsstufen: Rohstoffe - Produktion - Grosshandel - Detailhandel.

der Nachfrage. M.a.W.bezwecken die vertikalen Abmachungen eine Ueberbrückung der preislichen und leistungsmässigen Pole durch einen Kompromiss auf Kosten der nachfolgenden Stufe. Diese Vereinbarungen werden oft durch finanzielle Abhängigkeiten verstärkt. Das Resultat zeigt sich in Konzernen, Trusts, etc. (vgl. S. 73).

Eine Art von Zusammenarbeit, deren Wichtigkeit stark zunimmt, bildet die gemeinsame Forschung. Diese kartellähnlichen Verabredungen werden durch höhere technische Anforderungen hervorgerufen und bestehen vor allem bei Grossunternehmungen. Kleinproduzenten ziehen dabei selten Nutzen daraus. Eine Ausnahme besteht in der Ziegelindutrie, wo eine gemeinsame Forschung innerhalb von 60 Einheiten betrieben wird.[1)]

Durchgeführt wird diese Zusammenarbeit im allgemeinsen so, dass die einzelnen Einheiten ihre Initiative und ihre Selbständigkeit voll bewahren, sich aber einem gemeinsamen Entwicklungsplan anschliessen. Durch geschickte Arbeitsteilung und Erfahrungsaustausch werden damit kostspielige Doppelspurigkeiten vermieden. Ein Extrembeispiel dazu liefert die staatlich aufgebaute Forschungsstelle zur "friedlichen" Nutzung der Atomenergie.[2)]

B. Ein Schulbeispiel: Die Uhrenindustrie

Ein Beispiel, wie die soeben dargestellten Bindungen in praxi Verwendung finden können, liefert die schweiz. Uhrenindustrie. Es ist dies zwar ein Extremfall, der ab 1965 eliminiert sein soll; es zeigt aber deutlich, wie sich eine zu straffe Abhängigkeit auswirken kann.[3)] Wie früher schon betont, zeichnet sich die Uhrenindustrie durch einen ganz besondern Aufbau aus. An der Her-

---

1) Eine Beschränkung der Sorten und die Normierung der Produkte sind als Resultate dieser Zusammenarbeit zu werten.

2) Weitere Beispiele dieser gemeinsamen Forschung sind:
Maschinenindustrie: - Ateliers de Charmilles, Genf mit den Maschinenfabriken Oerlikon und Bell, Kriens und der Firma Escher-Wyss
- Brown-Bovery & Cie. AG mit Escher-Wyss und Georg Fischer AG.

3) hierzu: Darstellung und Würdigung der privat- und öffentlich-rechtlichen Konkurrenzregelung in der schweiz. Uhrenindustrie, 32. Veröffenlichung der Pbk, Bern 1959.

A. Thommen, Die Betriebsorganisation in der Uhrenindustrie, Diss. Basel 1949.

Ferner die diesbezüglichen Berichterstattungen in den Tageszeitungen und im Organ der Fédération Horlogère: FH-Information.

vorbringung des Produktionsvolumens von ca. 40 Mio. Uhren pro Jahr sind rund 3000 nominelle Unternehmungen beteiligt.[1] Die Produktionsstruktur weist aber eine weitgehend verwirklichte zwischenbetriebliche Arbeitsteilung vor.[2] Der Grund hiefür liegt in der "strukturerhaltenen Intervention des Staates". Die durch den Bundesbeschluss über Massnahmen zur Erhaltung der schweiz. Uhrenindustrie gesetzlich verankerte Bewilligungspflicht zur Eröffnung und Umgestaltung der Unternehmungen hat zu einer kraftvollen Dämpfung des Wettbewerbes geführt. Der Marktanteil der Kleinen wurde dadurch von Staates wegen gewährleistet.[3] Diese Einengung der unternehmerischen Leistungsfähigkeit hat aber dazu geführt, dass auch weniger rationell arbeitende Betriebe weiterbestehen konnten. Dadurch hat sich eine deutliche Verlangsamung der Produktivitätssteigerung und ein Rückgang des Leistungsvorsprunges der Nachkriegszeit erkennbar gemacht.

Massgebende Kreise haben nun diese Problematik erkannt und nach Mitteln gesucht, Kleine zu konzentrieren. Das am 1.1.1962 in Kraft getretene neue Uhrenstatut bildet deren Resultat. Damit soll für die Uhrenindustrie eine neue "Aera beginnen": "Il faut éduquer à la liberté".[4] Bis Ende 1965 soll jegliche Bewilligungspflicht wegfallen. Die derzeitige Uebergangsordnung will, dass bis anhin geschützte Grenzbetriebe die Möglichkeit ergreifen, sich "zu verwandeln", d.h. sich zu produktions- und absatzpolitisch zwecksmässigen Einheiten zusammenzuschliessen. Durch Eliminierung von Fabrikationsgrenzen

---

1) ca. 97 % aller Erzeugnisse wurden 1960 exportiert (d.h. ca. 15 % des gesamten schweiz. Exportes). Dies entspricht ungefähr 40 % der Weltnachfrage nach Uhren.

2) vgl. dazu Darstellung und Würdigung der privat- und öffentlich-rechtlichen Konkurrenzregelungen in der schweiz. Uhrenindustrie 32. Veröffentlichung der Pbk., S. 14

3) Noch einschneidendere Konsequenzen hat die Kollektiv-Konvention gebracht. "Sie schliesst den Wettbewerb zwischen den Angehörigen aller Produktionsstufen mit Hilfe von Preis- und Qualitätsvorschriften, gegenseitiger Kaufs- und Verkaufstreue, branchenmässiger Abgrenzung von Fertigungsbereichen und einer einschneidenden Kontrollordnung aus". Vgl. den zitierten Bericht der Pbk.

4) Minister G. Bauer, Präs. der Fédération Horlogère, in einer Rede vor der Volkswirtschaftlich-Statistischen Gesellschaft in Basel.

sollen des weiteren Spezialbranchen verschwinden und der Wettbewerb belebt werden.[1] Die kürzlich getroffenen Zusammenschlüsse lassen die Richtigkeit dieser Politik beweisen.[2]

Die Uhrenindustrie der Schweiz lag bis 1961 in einer Art Zwangsjacke, die jegliche Entfaltung und Gestaltung nach innen und aussen eindämmte. Dadurch wurde zwar eine lehrbuchkonforme Arbeitsteilung auf der Ebene der ganzen Industrie erreicht; dagegen erlahmte der Reiz zur Vervollkommnung der Produktionsmittel und -wege. Die Kleinbetriebe blieben erhalten, sind aber vielfach nicht mehr in der Lage, in den Wettbewerb zu treten.[3]

---

1) Der Vollständigkeit dienend, sei hinzugefügt, dass als Novum eine Qualitätskontrolle eingeführt worden ist.

2) September 1961, Zusammenschluss der 4 Unternehmungen:
Revue Thommen, Waldenburg
Vulcain & Studio, La Chaux-de-Fonds
Gebr. Buser, Niederdorf
Phenix Watch, Pruntrut
Neue Firma: Vereinigte Schweiz. Uhrenmanufakturen.

Januar 1962, La Société Suisse pour l'Industrie Horlogère SA übernimmt die Firma Cortébert, Juillard & Cie. SA

Um sich der neuen Technik anzupassen, hat die Ebauches SA sich verbunden mit dem ausländischen Werk Louis Newmark Ltd.
Zweck: Ausbau des Elektronik-Geschäftes und Forschung.

3) Aus diesem Grunde auch die bis 1965 gültigen Uebergangsbestimmungen.

III. Schlussbetrachtungen

Um Vorgänge dieser Zeit verstehen zu können, empfiehlt es sich vielfach, die Klassiker herbeizuziehen.

So schrieb Adam Smith: "Die grösste Steigerung in den erzeugenden Kräften der Arbeit, und die vermehrte Geschicklichkeit, Fähigkeit und Einsicht, mit welcher dieselbe irgendwo geleitet oder angeführt wird, scheint die Folge der Arbeitsteilung gewesen zu sein."[1] - Diese Wahrheit gilt noch heute, bloss mit dem Unterschied, dass sie zum Motor des Fortschrittes überhaupt geworden ist. Ergänzend muss aber festgehalten werden, dass die praktische Auswirkung der Arbeitsteilung derjenigen der foederativen Vereinigung der Kräfte nachsteht. Dies zeigt sich im einzelnen Betrieb genauso wie in der ganzen Volkswirtschaft. Letzteres hat Adam Smith nicht erkannt. Erst Friedrich List kommt das Verdienst zu, in diesem Sinne die ganze Wirtschaft analysiert zu haben. Dabei definiert er dies als eine "Konfoederation oder Vereinigung verschiedenartiger Tätigkeiten, Einsichten und Kräfte zum Behuf einer gemeinschaftlichen Produktion."[2] M.a.W. ist die Erzeugung ein gesellschaftlicher Prozess.[3] Jeder einzelne Betrieb oder jede einzelne Unternehmung gedeiht aus der Zusammenarbeit aller. Das durch dieses Beziehungsnetz gebildete System ist gekennzeichnet durch verstärkte Abhängigkeiten, die im allgemeinen bloss einseitig verändert werden können. Dadurch, dass einzelne Elemente andere beherrschen - bedingt durch die Kontrolle einzelner über die Erzeugung und Verteilung der ganzen Wirtschaft[4] - haben sie die Möglichkeit, ihre Interessen in jeder Beziehung willkürlich durchzusetzen. Wird nun das Gesetz der Macht, das sich darin zeigt, dass der Machtbesitzende diese ad infinitum ausbaut, angewandt, so sollte sich ein Verschwinden dieser Abhängigen vollziehen. Dass dies aber nicht der Fall ist, zeigten die Ausführungen in Teil I. Ebenso wurde in Teil II festgehalten, wieso dem nicht so sein kann. Ein letzter nicht unbedingt oekonomischer Grund bleibt aber noch zu untersuchen:

---

1) Adam Smith, Natur und Ursachen des Volkswohlstandes, Berlin 1879, S. 5

2) Friedrich List, Das Nationale System der politischen Oekonomie, Kyklos Verlag Basel 1959, S. 156

3) James Burnham, Das Regime der Manager, Stuttgart 1949, S. 77

4) James Burnham, Das Regime der Manager, a.a.O.

Die Wirtschaftswissenschaften wurden in unserem Sprachraum zum "Allgemeingut" der Politiker, der Juristen, der Unternehmer und Manager und der Jounalisten.[1] Wissenschaftliche Wahrheiten werden dabei in erschreckend unwissenschaftlicher Art und Weise ausgelegt und diffamiert. Ein Beispiel dazu liegt in der Anwendung des Begriffes der "sozialen" Marktwirtschaft. Dieser wird gebraucht für eine Wirtschaftspolitik, bei welcher der freie Marktpreis zum Koordinierungs-(Lenkungs-)prinzip gemacht wird. Der Staat hat ("marktkonform") einzugreifen, um den freien Wettbewerb zu schützen.[2] Durch diese institutionelle Wettbewerbsgarantie und der dadurch ermöglichten Umverteilung der Einkommen soll der "soziale" Charakter gegeben sein.[3] - Wie unmöglich und unrealistisch die Bedingungen sind, mögen vorliegende Ausführungen teilweise gezeigt haben. Trotzdem wird heute stärker denn je gefordert, diese Systeme als das einzig Vernünftige anzuerkennen. Diese Forderung aber, die auf Grund der "verpopularisierten" Wirtschaftswissenschaften in aller Munde liegt und daher nicht als falsch und unrealistisch erkannt werden wird, ist das heutige Wirtschaftsideal.[4] Dies zeigt sich klar im Bemühen, eine Antitrust- und eine Anti-Kartell-Gesetzgebung auszuarbeiten, wie dies in den meisten Industriestaaten und in der EWG der Fall ist. (Obwohl das Kartell ein Hauptpfeiler des Fortbestehens der Kleinen sein kann -vgl. S. 78) Aus dieser Konstellation ergibt sich der psychologische Effekt, dass Leiter von Grossunternehmungen alles Interesse zeigen, die kleinen nominellen Einheiten zu bewahren, ja sie sogar zu schützen. Dadurch

---

1) Den Beweis dazu liefern täglich die Tageszeitungen und die "Tafelgespräche".

2) Vgl. hierzu das Schrifttum der Neoliberalen Schule und deren Hauptvertreter: Walter Eucken, Wilhelm Röpke, Franz Böhm u.a.

3) A. Müller-Armack, Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft, 1947.
Erwin v.Beckerath, F. Meyer, A. Müller-Armack u.a., Wirtschaftsfragen der freien Welt,1957.

4) Ein weiterer Faktor, warum gerade diese These zum Ideal werden konnte, besteht in der Tatsache des "Deutschen Wirtschaftswunders". Kann von einer Idee der Allgemeinheit gefordert werden, dass sie durchdacht und in ihren Konsequenzen gesehen wird? Das vorliegende Resultat und deren Bestimmungsfaktoren werden beurteilt. Wenn aber letztere keine Gültigkeit mehr besitzen sollen für eine zukünftige Beurteilung, so ist dazu eine objektive Analyse notwendig, die aber einer Allgemeinheit versagt bleibt.

kann der Schein dieser "sozialen" Marktwirtschaft beibehalten werden, die wahre Herrschaft aber wird verkannt.[1)]

Edgar Salin hat in seinem Referat in Kissingen [2)] die vielumstrittene These nach der Unentrinnbarkeit der Unternehmungskonzentration vorgeführt. Sein Hauptargument basiert auf der "lawinenartig sich vermehrenden Bevölkerung" und der Notwendigkeit derer Versorgung durch rationeller arbeitende Grossunternehmen. Wird diese vielbeachtete Folgerung auf die Schweizer Verhältnisse begrenzt, so muss erkannt werden, dass auch hier dieser Prozess nicht unbeachtet bleiben kann.

Diese Verhältnisse werden u.a. durch drei - für diese Untersuchung wichtige - Merkmale gekennzeichnet:

1. Eine Grossindustrie, wie sie durch Montanwerke in anderen Staaten geprägt wird, fehlt.

2. Der Export der Gesamtindustrie betrug z.B. im Jahre 1960 ungefähr ein Viertel des Nettosozialproduktes (ca. 8 Mrd.). Die Schweiz steht damit an der Spitze aller Industriestaaten.[3)]
   Der Aussenhandel erreichte einen Gesamtbetrag aller Ein- und Ausfuhrwerte von nahezu 18 Mrd. Dies ist eine Erhöhung von 320 % seit 1939 (die am Lebenskostenindex gemessene Geldentwertung miteinbezogen).

---

1) Es wird deutlich, dass das Streben nach unumschränkter Macht heute nicht mehr absolut ist. Durch die stetige Verbeamtung und die daraus resultierende Objekttivierung der Grossunternehmen steht der Ruf nach dem plangerechten Untemehmen im Vordergrund. Vgl. hierzu das erwähnte Referat von E. Salin.

2) vgl. Fussnote 2 , S. 78

3) Die branchenmässige Verteilung zeigt folgendes Bild (in Mio Fr.):

Masch.	Chem.	Uhren	Text.	Metall	N'mittel	Fmech.	Bij.	Kleider	Holz
2270	1590	1260	890	420	390	310	210	170	40
3200	2100	1300	2000						
70 %	75 %	95 %	45 %						

Die erste Zahl stellt den Exportwert, die zweite den geschätzten Gesamtproduktionswert dar. In Zeile drei wird der Exportwert in v.H. des Gesamtproduktionswertes gezeigt. Wo die Angaben fehlen, ist eine Schätzung unmöglich.

Quellen: Eidg. Stat. Jahrbuch, 1960.
Die Schätzungen der Prod.Werte sind z.T. übernommen worden von W. Jöhr & F. Kneschaurek, Warum ist die Schweiz. Volkswirtschaft so leistungsfähig? in: Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 1959, Tab. 4, S. 403

3. Es kann auf eine dauernde Hochkonjunktur seit dem 2. Weltkrieg zurückgesehen werden, wie sie in keinem andern Staat so ausgeprägt ist. - Die Ursache hierzu liegen u.a. in einer glücklichen Finanz- und Währungspolitik des Bundes. Hat er doch in bemerkenswertem Masse die vorhandene Inflationsgefahr vermindert dadurch, dass er den "hausväterlichen Grundsatz" des jährlichen Butgetausgleiches über Bord warf.[1] - Im weitern stieg der Konsumentenpreisindex mit weniger als 1 % durchschnittlich pro Jahr.

Ein Trennung der Produktionseinheiten in jene, die für den Binnenmarkt und jene, die für den Export arbeiten, ist nicht klar zu vollziehen. In dieser Betrachtung ist sie - wenigstens als Gedankenmodell - unumgänglich.

Für Grossunternehmungen bedingt die Enge des Raumes der Schweiz eine Orientierung nach dem Weltmarkt. Daher liegt es auf der Hand, dass Kleinunternehmungen - sofern sie nicht als Zulieferer vegetieren - vor allem den Binnenmarkt beliefern. Diese Handwerks- und kleinen Industriebetriebe sind ausgesprochen isoliert von ausländischer Konkurrenz: Sie beliefern vor allem Lokalmärkte, werden als "Stützen des Mittelstandes" subventioniert und geniessen die Vorzüge von Einfuhrregelungen. Um diese Stellung halten zu können, sind sie durchorganisiert mit Verbänden und Kartellen (vgl. S. 74ff). Diese Defensivmassnahmen sind nichts anderes als Konzentrationstendenzen in losester Form. Die Konkurrenz wird ersetzt durch gegenseitige Ergänzung. Neben dem Scheinbild der atomistischen Konkurrenz bildet sich immer mehr eine Realität von Monopolstellungen innerhalb vieler Einzelmärkte.[2]

---

1) Jürg Niehans, Die Schweiz in der Hochkonjunktur, in: Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 1957, S. 257ff.

Er schreibt dain: die kritische Prüfung der Finanz-, Geld-, Lohnpolitik führt zum Schluss, dass wir nicht nur aus deren Fehlern, sondern auch - und zwar sogar in erster Linie - aus ihren positiven Leistungen lernen können." S. 270.

2) Interessanterweise bestehen viele Verbandsorganisationen aus Klein- und Grossunternehmungen. Die Trennung nach einzelnen Märkten wird nicht immer vollzogen. Dadurch besteht eine geringe Durchsetzungsmöglichkeit der Kleinen. Der einzige Ausweg für sie besteht darin, noch nicht fabrizierte Spezialartikel zu suchen und zu produzieren. So z.B. im Verband Schweiz. Schuhindustrieller, so Bally, Hug, u.a. die Preise und Modelle festlegen, die Kleinen hingegen sich um den Rest der Artikel bemühen.

Die exportorientierten Grossunternehmungen stehen mit dem Inlandsmarkt in Fühlung, aber kaum in Konkurrenz. Dadurch, dass diese vielfach mit den Kleinen in den gleichen Verbänden und ev. sogar in den gleichen Kartellen sitzen, haben sie die Möglichkeit, ihre Bedingungen anzubringen und durchzusetzen. Sind doch diese Organisationen oft angewiesen auf deren Mitarbeit aus rein finanziellen Erwägungen. Dadurch aber entstehen gewollte oder ungewollte Absprachen, die dem Sinne einer Konkurrenz eher fremd sind. Ein anderer Faktor, warum Grossunternehmungen nicht mit den Kleinen konkurrieren, liegt in der Tatsache, dass letztere die enorm hohen Forschungs- und Investitionsausgaben nicht die Möglichkeit besitzen, artgleiche Artikel herzustellen.

Auf dem internationalen Markt hingegen stehen die Grossproduzenten in stetem Konkurrenzkampf. Auf dieser Ebene nun kann die Folgerung von SALIN in Erscheinung treten. Die Inlandsmarkt-Einheiten können auch im vergrösserten europäischen oder im Weltraum weiterleben. Die Grossen hingegen sind gezwungen, sich anzupassen, sofern sie nicht zum Binnenmarkt zurückgedrängt werden wollen.

Hierin liegt die Gefahr für unsere Exportindustrie. Die Tatsache, dass sie qualitativ führend, kostenmässig aber zum grossen Teil benachteiligt im Wettbewerb steht, hat bis anhin keine Auswirkungen gebracht. Sobald aber die ausländische Konkurrenz auch die Qualität garantieren kann - was zum Teil schon der Fall ist - und diese von Nachfrager anerkannt wird, so entscheidet wiederum der Preis, d.h. die Kostenstruktur. Hier nun wird die Frage nach der optimalen Zusammenarbeit aufgeworfen. Hier muss die SALINsche These berücksichtigt werden: Aufgabe einer weitschauenden Wirtschaftspolitik war und ist es, den Rahmen so abzustecken, dass eine optimale Unternehmungskonzentration gefördert wird." - Nicht eine maximale Konzentration wird verlangt, sondern eine, die der Entwicklung des technischen Fortschrittes in dem Masse gerecht werden kann, dass eine "optimale Rationalität" erreicht ist. Diese besteht aber in der Schweiz -einige Ausnahmen ausgeschlossen- noch nicht. Den besten Beweis dazu liefert der sog. "Alarmruf" der schweizerischen Spitzenverbände von Anfang Januar 1962: "Die Löhne dürfen nicht der gesamtwirtschaftlichen Produktivität davonlaufen ....." - Infolge der Hochkonjunktur haben vor allem Mittelbetriebe quasi unbeschränkt investieren können durch Erweiterungsbauten und Zuzug von neuen (ausländischen) Arbeitskräften. Dadurch konnte der Output der Wirtschaft steigen. Die Produktivität aber, die sich aus Rationalisierungen im Rahmen des technischen Fortschrittes zeigen sollte, konnte nicht stimuliert werden.

Es fehlen aber nicht bloss die innerbetriebliche und die interunternehmerische Zusammenarbeit, sondern auch die in grossem Masse beanspruchte Infra-Struktur der ganzen Wirtschaft.[1] Nur wenn auch auf diese Problematik geachtet und die Lösu

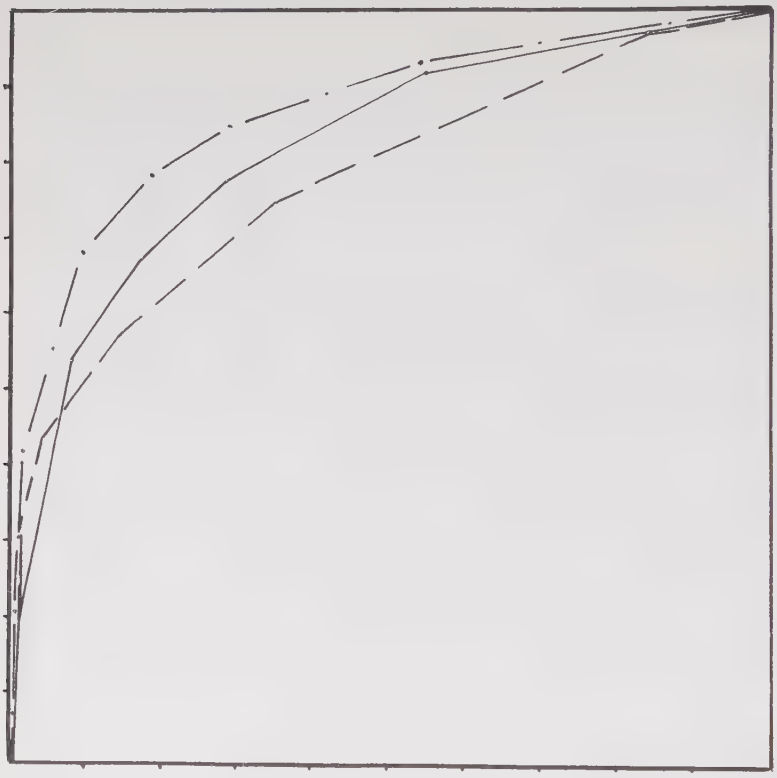
---

1) Es sei hier bloss an den Strassenbau, an die Abwasserversorgung, an die Schienenwege u.s.f. erinnert.

vorausgesehen und realisiert wird, kann gehofft werden, dass im engbegrenzten Raume der Schweiz die möglichen Vorteile der Konzentration sich auswirken vermögen.

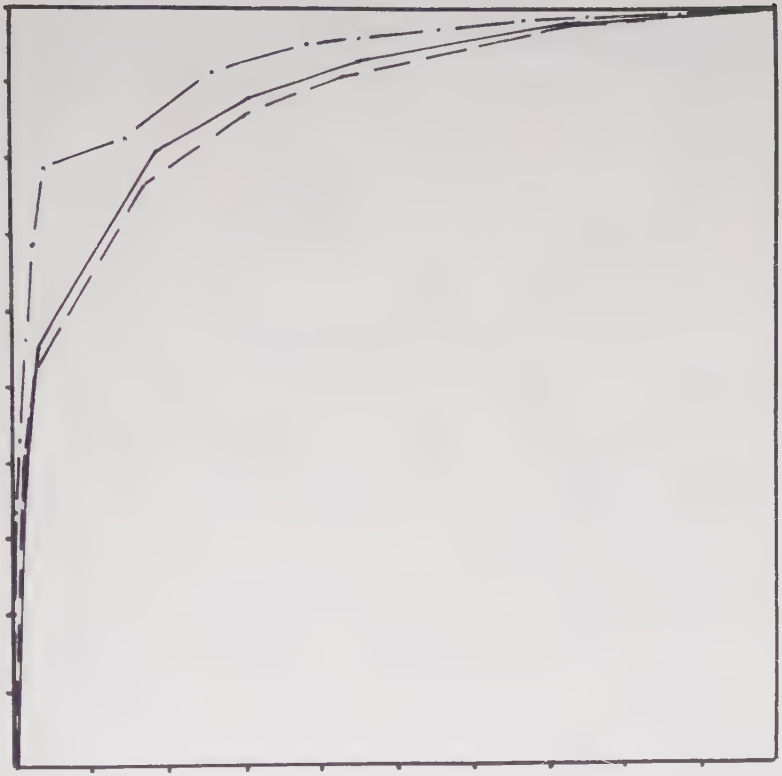
Anhang 1

Darstellung der Verteilung der Betriebe nach Beschäftigungsgrösse einzelner Branchengruppen. (Lorenzkurve gemäss den Ausführungen auf S. 37)



Bijouterie ——— · ———
Holz ———————
Nahrungsmittel —— —— ——

Lorenzkurve analog der vorangehenden Seite



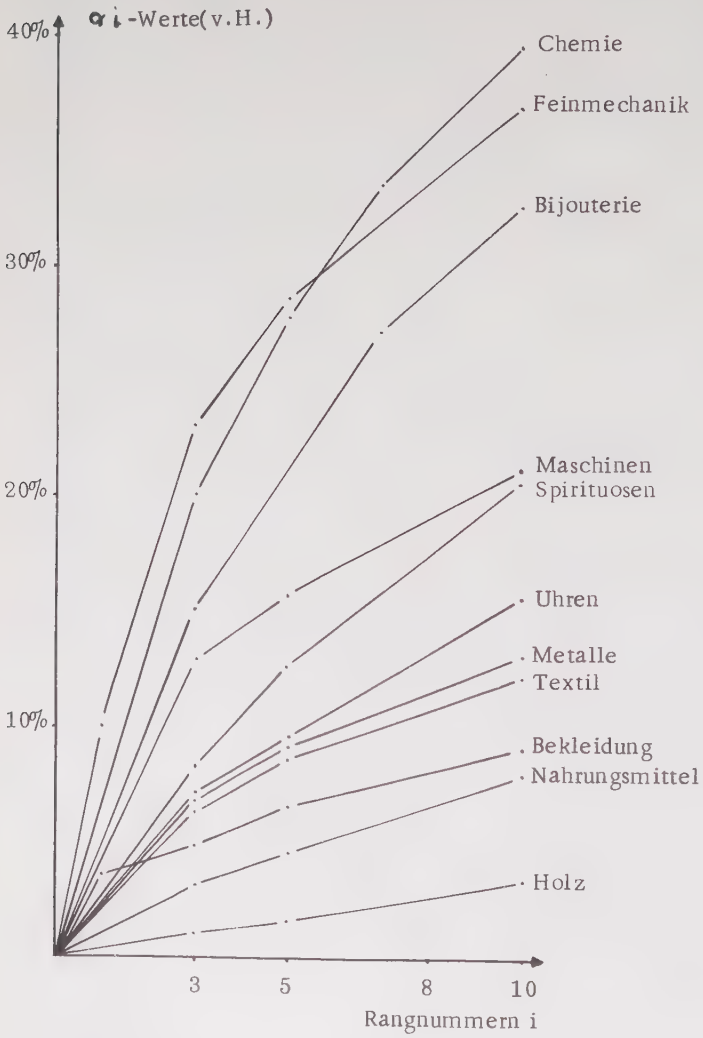
Maschinen
Feinmechanik
Metalle

Das Gini'sche Konzentrationsverhältnis ergibt sich aus dem Quotienten der Fläche, die zwischen der Diagonale aus dem Punkt 0 und der Lorenz-Kurve liegt, und jener zwischen der Diagonale und dem Punkt 100 % der Beschäftigten ($= \frac{100 \cdot 100}{2} = 5000$).

Anhang 2

Darstellung der absoluten Konzentration (vgl. S. 37)

Berücksichtigt werden dabei die 10 grössten Betriebe.



Anhang 3

Darstellung der absoluten Konzentration

In Anlehnung an Anh. 2 werden hier die α_i-Werte bei den 20, 50, 100, 200 grössten Betrieben (Rangnummern 1 - 200) gegenübergestellt.

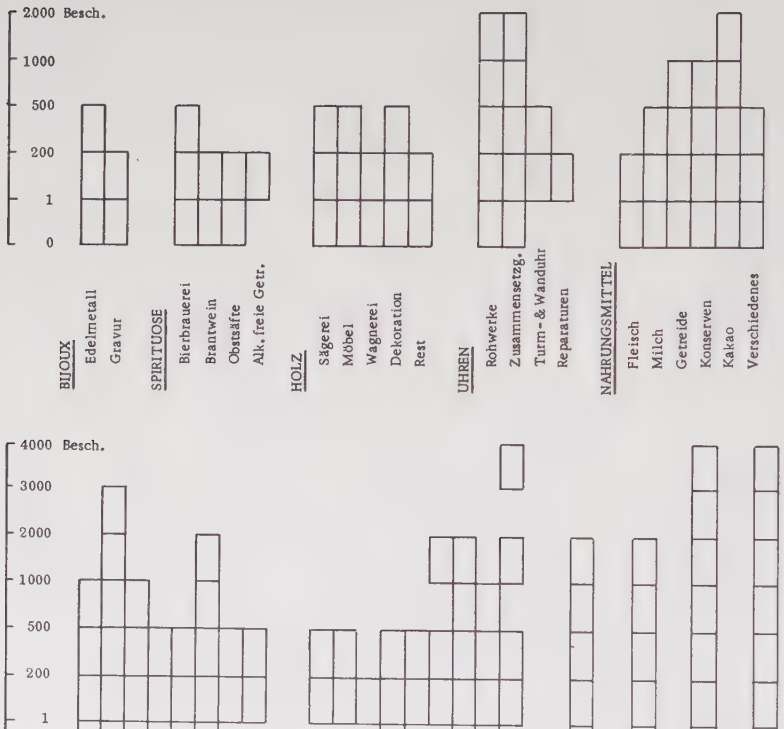
Branchengruppen	Berücksichtigung der x grössten Betriebe			
	20:	50:	100:	200:
Chemie	50	65	75	84
Feinmechanik	47	60	71	81
Bijouterie	45	61	73	84
Maschinen	29	43	54	65
Spirituosen	31	47	62	79
Uhren	23	35	47	60
Metalle	17	27	35	43
Textil	17	31	46	63
Bekleidung	13	20	28	43
Nahrungsmittel	12	18	25	29
Holz	6	10	16	21

Zu beachten ist der Anstieg der betriebsmässigen Kleinbranchen (Bijouterie, Feinmechanik, Spirituosen, Chemie, Textil). Daraus ergibt sich eine Fragwürdigkeit der Aussagekraft dieser Methode (vgl. S. 36).

Anhang 4

Ueberblick über das Vorhandensein von Betrieben in den Grössenklassen

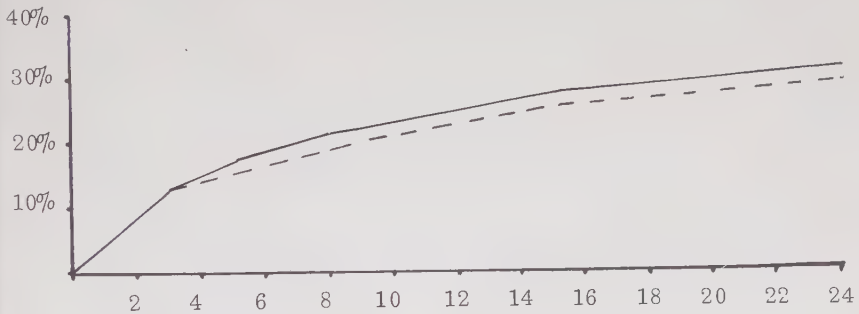
(1 Beschäftigter, 2-199, 200-499, 500-999, 1000-1999, 2000-2999, etc.)
Wenn mindestens ein Betrieb pro Grössenklasse besteht, wird das durch ein Feld gezeigt (vgl. S. 32 und 33, Fussnote).



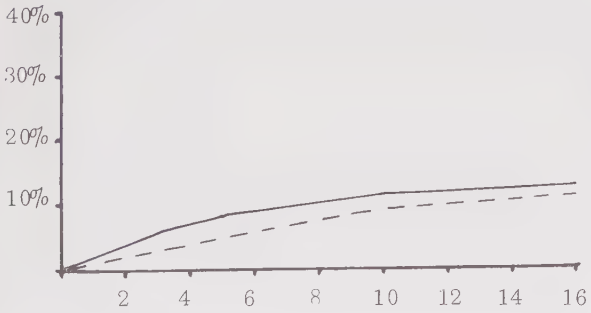
Anhang 5

Gegenüberstellung der absoluten Betriebs- und Unternehmungskonzentration im Sinne von Anhang 2
(Merkmal: Beschäftigte)

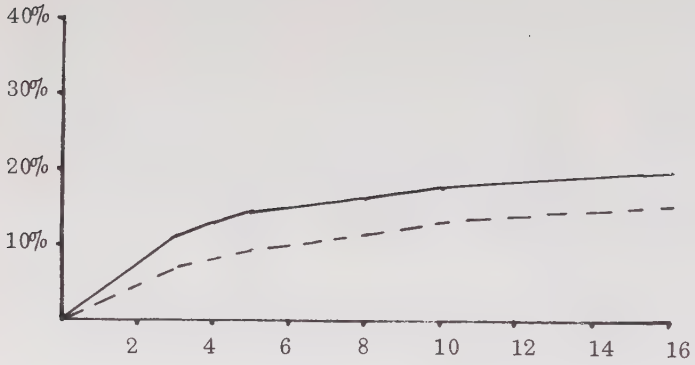
Maschinenindustrie



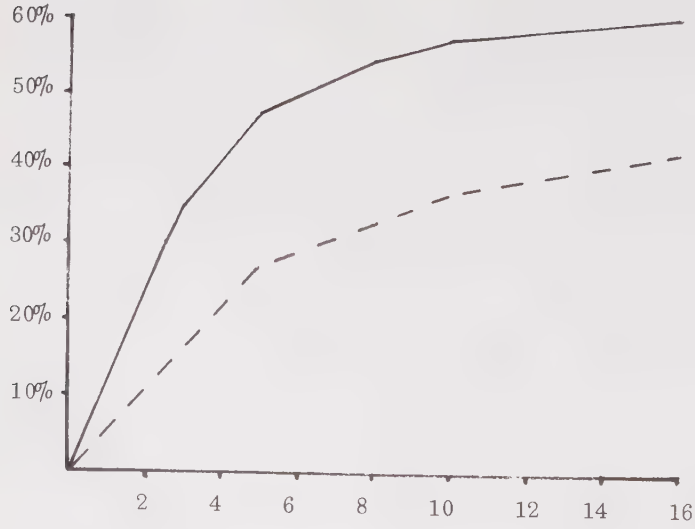
Nahrungsmittelindustrie



Metallindustrie

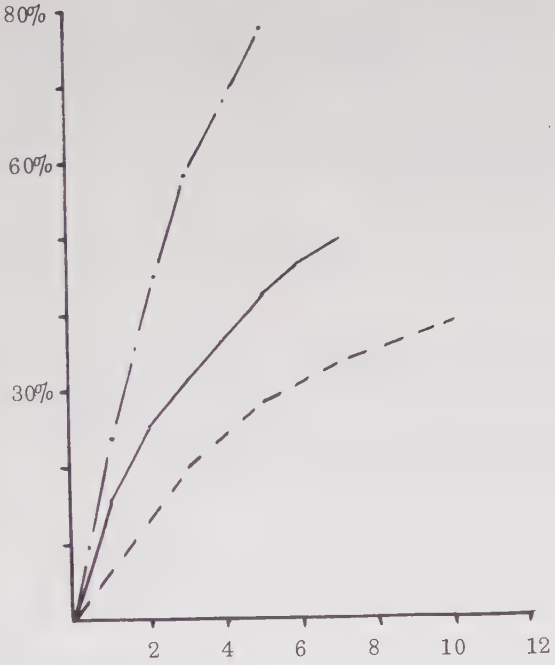


Feinmechanische Industrie



Chemische Industrie

(Hier wird als dritte Grösse der geschätzte Umsatz der grössten 5 Unternehmungen dazugesetzt)



Legende:

——— · ——— Betrieb

——————— Unternehmung

— — — — Unternehmung, Merkmal: Umsatz

Merkmal: Beschäftigte

Literaturverzeichnis

A. Dieser Untersuchung zugrunde gelegte Bücher und Aufsätze

Adelman Morris Albert, The Measurement of Industrial Concentration, in: Review of Economics and Statistics, Vol. 33, 1951 - und in: Review of Economics and Statistics, Vol. 41, 1959.

Aitchinson, J. and Brown J.A.C., The Lognormal Distribution, Cambrige, 1958.

Albrecht Karl, Dem Mittelstand eine Chance, Frankfurt, 1959

Arndt Helmut, Die Konzentration in der Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. Band 20, 3Bde. und Band 22, Berlin 1960 und 1961

Backman Jules, Economic Concentration and Price Flexibility in: Review of Economics and Statistics, Vol. 40, 1958

Bartels Hildegard, Sozialprodukt zu konstanten Preisen, in: Wirtschaft und Statistik N.F. 5. Jg., 1953, Heft 1.

Baumol William Jack, Firms with limited money capital, in: Kyklos, Internat. Zeitschrift für Sozialwissenschaften, Basel 1953.

Baumgartner Rudolf, Die wirtschaftliche Bedeutung der Chemischen Industrie in Basel, Staatswissenschaftliche Studien N.F. Band 1, Bern 1947.

Beckerath v. Erwin, Meyer Fritz W. Müller Armack Alfred u.a. Wirtschaftsfragen der freien Welt; zum 60. Geburtstag von Wirtschaftsminister Ludwig Erhard, Frankfurt 1957.

Beckerath v.Herbert, Der Moderne Industrialismus, Jena 1930

\- Grossindustrie und Gesellschaftsordnung Tübingen und Zürich 1954.

Bericht der Studienkommission der Deutschen Juristen Tagung, Untersuchung zur Reform des Steuerrechts, Tübingen 1955.

Billeter Ernesto P., Ueber die Messung der Einkommenskonzentration, Staatswissenschaftliche Studien N.F. Band 2, Bern 1949.

Blumenstein Ernst, System des Steuerrechtes, Zürich 1945.

Böhm-Bawerk v.Eugen, Macht oder ökonomisches Gesetz? in: Gesammelte Schriften, Hrsg. Franz X. Weiss, Wien und Leipzig 1924.

Bombach Gottfried, Quantitative und monetäre Aspekte des Wirtschftswachstums, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. Band 15, Berlin 1959.

\- Zur Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Band 70, 1953

Boulding Kenneth E., Principles of Economic Policy, London 1959.

Breitling Rupert, Die Verbände in der Bundesrepublik, Meisenheim am Glan 1955.

Brendl Oskar, Wirtschaftliche Konzentration, Konjunkturwandel und Krisen, in: Betriebswirtschaft, Eine Schriftenreihe, Heft 19, Wien 1934

Brentano Lujo, Der Unternehmer, Berlin 1907

\- Der wirtschaftende Mensch in der Geschichte, Gesammelte Reden und Aufsätze, Leipzig 1923

\- Das Wirtschaftsleben in der antiken Welt, Jena 1929.

Briefs Götz, Zwischen Kapitalismus und Syndikalismus, Bern 1952.

Briner Robert,	Kartellverbotsinitiative, in: Schweiz. Monatshefte, Heft 10, 1955.
Burnham James,	Das Regime der Manager, Stuttgart 1948.
Cantillon Richard,	Essai sur la nature du commerce en général, London 1735.
Chamberlin Edward H.,	The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge 1947/5. Auflage.
Cook Lesley P.,	Effects of mergers, London 1958
Eichler Hermann,	Die privatrechtliche Lage des Unternehmers, in: Nürnbergerabhandlungen, Heft 4, Berlin 1954.
Einaudi Luigi,	Dell'Uomo, fine o mezzo, e dei beni d'ozio, in: Rivista di Storia Economica, Torino 1942.
Eucken Walter,	Grundlagen der Nationaloekonomie, Bad Godesberg 1947.
Evely Richard, Little I.M.D.,	Concentration in British Industry. An Empirical Study of the Structure of Industrial Production 1935-51, Cambridge 1960
Frey Rudolf,	Wirtschaftssysteme des Westens, Band 2, Basel 1949.
Frisch Ragnar,	Monopole - Oligopole - la Notion de Force dans l'Economie, Nationalökonomisk Tidskrift Kopenhagen 1922.
Fürst Gerhard,	Die amtliche Statistik im Dienste der Produktivitätsmessung, in: Wirtschaft und Statistik N.F. 5. Jg. 1953, Heft 6.
-	Neuberechnung des Index der industriellen Nettoproduktion, in: Die Industrie der BRD, Sonderheft Nr. 8, Stuttgart 1956.
Gerwig Ernst,	Organisation und Führung industrieller Unternehmungen, Zürich 1955.
Göppert Eduard,	Die Selbstfinanzierung in der Schweiz. Staatswissenschaftliche Studien, Band 38, Basel 1960

Gibrat R.,	Les Inégalités Economiques, Paris 1931
Gini Corrado,	Memoria die metodologica statistica, Milano 1939
Gross Herbert,	Small Business im Grossen Markt, Düsseldorf 1958
Gruner Erich,	Wirtschaftsverbände in der Demokratie, Erlenbach-Zürich 1956.
Guhl Theo,	Das Schweizerische Obligationenrecht, Zürich 1956.
Gunzert Rudolf,	Was ist Konzentration? Wirtschaftssoziologische Studien Heft 1, Frankfurt 1960.
-	Konzentration, Markt und Marktbeherrschung, Wirtschaftssoziologische Studien Heft 2/3, Frankfurt 1961.
Gutersohn Alfred,	Gruppeninteresse und Allgemeinwohl, in: Festschrift der Handelshochschule St. Gallen, Individuum und Gesellschaft, St. Gallen 1949
-	Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft, Band 1, Zürich und St. Gallen 1954
-	Das Gewerbe in der Schweiz. Wirtschaftspolitik, Der Schweiz. Gewerbeverband 1879-1954, Bern 1954.
-	Wo treiben die Dinge für das Gewerbe hin? in: Gewerbliche Rundschau, Heft 4, Dezember 1959.
Hart Albert Gailord,	Risk, Uncertainty and Profit, New York 1951.
Hart P.E., Prais, J.S.,	The Analysis of Business Concentration, a statistical approach, in: Journal of the Royal Statistical Society, Series A, Vol. 119, 1956
Haussmann Fritz,	Die wirtschaftliche Konzentration an ihrer Schicksalswende, Basel 1940

Hayek Friedrich August, The Meaning of Competition, in: Individualism and Economic Order, Chicago Press 1948.

Hensel Albert, Steuerrecht. Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaften, Berlin 1933.

Herfindahl O.S., Concentration in the Steel Industry, Columbia University 1950.

Hermann v.Friedr.B.W. Staatswirtschaftliche Untersuchungen, München 1832.

Hug Rudolf, Der Gedanke der wirtschaftlichen Entwicklung bei Schumpeter und seine Aufnahme, Heidelberg 1933.

Huppert Walter, Monopol und Konzentration, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaften, Band 1, Göttingen 1950.

Jöhr Walter A., Kneschaurek Francesco, Warum ist die schweizerische Volkswirtschaft, trotz der Kleinheit des Landes, so leistungsfähig? in: Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 95. Jg. 1959.

Kamp M.E., Ein Verfahren zur Bestimmung von Grössenstrukturen und ihrer Veränderungen in der gewerblichen Wirtschaft. Untersuchungen der Konjunkturabteilung des Instituts für Mittelstandsforschung Heft 2, Bad Godesberg 1960.

Keller Paul, Die Schweiz in der Hochkonjunktur, Die aussenwirtschaftlichen Probleme. in: Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 93. Jg., Bern 1957.

Keller Theo, Das Verhältnis der Banken zur Industrie, St. Gallen 1937.

Kneschaurek Francesco, Die Auswirkungen des gegenwärtigen Exportbooms auf die schweiz. Beschäftigungslage. Aussenwirtschaft, Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen, 6.Jg. 1951.

Knight Frank Hyneman, Risk, Uncertainty and Profit, Boston 1921.

König Heinz, Konzentration und Wachstum, in: Zeitschrift für die Gesamten Staatswissenschaften, Band 115, 1959.

Krengel Rolf, Sind Grossunternehmungen wirklich überlegen? in: Vierteljahreshefte für Wirtschaftsforschung, Heft 3, 1959.

Küng Emil, Die Wettbewerbslage in der Textilindustrie im Rahmen der Schweiz. Volkswirtschaft, St. Gallen 1948.

Lange Oskar, A Note on Innovations, in: Review of Economics and Statistics, Vol. 25, 1943.

Liefmann Robert, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften, Jena 1913

- Kartelle und Trusts, Stuttgart 1922.

List Friedrich, Das nationale System der Politischen Oekonomie, Basel 1959.

Lutz Friedrich A. Bemerkungen zum Monopolproblem, in: Ordo-Jahrbuch Band 8, 1956.

Maliniak Julian, Die Entstehung der Exportindustrie und des Unternehmerverbandes in Zürich im 16. und 17. Jh., Diss. Zürich 1913.

Mangoldt v. Hans, Grundrisse der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart 1863.

Marbach Fritz, Theorie des Mittelstandes, Bern 1942.

Marx Karl, Das Kapital, Bde. 1-3, Hamburg 1890/94.

- Die Frühschriften, hrg. v. Siegfried Landshut, Stuttgart 1953.

Mason Edward S., Economic Concentration and the Monopoly Problem, Harvard University Press, Cambridge/Mass. 1957.

Mötteli Carlo, Kartelldebatte auch in der Schweiz, in: Ordo-Jahrbuch Band 7, 1955.

Müller-Armack Alfred, Die Wirtschaftsordnung, sozial gesehen, in: Ordo-Jahrbuch Band 1, 1948.

- Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft, 1947.

Niehans Jürg, Eine Messziffer für Betriebsgrössen. Zeitschrift für die Gesamten Staatswissenschaften, Band 111 1955.

- Die Schweiz in der Hochkonjunktur, Binnenwirtschaftliche Probleme, in: Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 93. Jg., Bern 1957.

Nikisch Arthur Arbeitsrecht, Band 1, Tübingen 1955.

Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 1, Berlin 1952, Heft 10, Berlin 1959.

Ottel Fritz, Zwei Jahre Deutsche Kartellpolitik; Wettbewerb - Modell oder Wirklichkeit? Frankfurt 1960.

Penrose Edith Tilton, The Theory of the Growth of the Firm, Oxford 1959.

Prais S.J., The Statistical Conditions for a change in business concentrations, in: Review of Economics and Statistics, Vol. 40, 1958.

Putz Theodor, Das Bild der Unternehmers in der Nationalökonomie, Leipzig 1925.

Rathenau Walter, Reflexionen, Leipzig 1908.

- Vom Aktienwesen, Eine geschäftliche Betrachtung, Berlin 1917.

Rasch Harold, Wirtschaftliche Macht und Konzerngewalt, in: Ordo-Jahrbuch, Band 11, 1959.

Reuss Gerhard, Produktivitätsanalyse, Veröffentlichungen der List Gesellschaft E.V. Band 17, Basel 1960

Robinson Joan, The Economics of Imperfect Competition, London 1933.

Röpke Wilhelm,	Gesellschaftskrisis der Gegenwart, Erlenbach-Zürich 1942.
-	Klein- und Mittelbetrieb in der Volkswirtschaft, in: Ordo-Jahrbuch, Band 1, 1948.
Rosenbluth Gideon,	Measures in Concentration, in: Business Concentration and Price Policy; A Conference of the National Bureau Committee for Economic Research, Princeton 1955.
Rubatell Rudolph,	Die Beziehungen zwischen Bund und Wirtschaftsverbänden, Sonderheft der Volkswirtschaft Nr. 64, Bern 1957.
Ruchti Erwin,	Zur Frage der Betriebs-, Unternehmungs- und Kapital-Konzentration in der schweizerischen Industrie, Diss. Bern 1936.
Salin Edgar,	Hochkapitalismus, Jena 1927.
-	Stellung und Bedeutung des Unternehmers in der deutschen Wirtschaft der Gegenwart, Düsseldorf 1929.
-	Aera der Manager? in: Messeheft, Musternesse Basel 1951.
-	Geschichte der Volkswirtschaftslehre, Bern und Tübingen 1951.
-	Gestaltwandel des europäischen Unternehmers, in: Festschrift für Karl Jaspers, München 1953.
-	Die Stellung des baselstädtischen Gewerbes im Rahmen der Gesamtwirtschaft, in: Basel und sein Gewerbe, Festgabe Gustav Bohny, Basel 1955.
-	Vor einer neuen Etappe der Industriellen Revolution, in: Kyklos, Basel 1955.
Samuelson Paul A.,	Volkswirtschaftslehre, Köln 1955.
Schapira Martin,	Unternehmung und seine Kennzeichen, Diss. Zürich 1935.

Scherer Arnold, Der Kreditbedarf im schweizerischen Gewerbe, Diss. Bern 1949.

Schmoller Gustav, Die geschichtliche Entwicklung der Unternehmung, in: Jahrbuch für Gesetzgebung und Verwaltung, Band 14, Heft 4, 1890/93.

Schumpeter Joseph A. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Leipzig 1912.

- Unternehmer, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Band 8, Jena 1928.

- Business Cycles, 2 Bde., New York und London 1939.

- Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Reihe Mensch und Gesellschaft, Bd. 7, Bern 1950.

Simon Herbert A., Bonini Charles P., The Size Distribution of Business Firms, in: The American Economic Review, Jg. 48, 1958.

Sombart Werner Der kapitalistische Unternehmer, in: Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik, Band 29, Tübingen 1909.

- Der Bourgeois, München und Leipzig 1913.

- Der moderne Kapitalismus , 2. Bd., München und Leipzig 1921, 3. Bd. München Leipzig 1927.

Smith Adam, Natur und Ursachen des Volkswohlstandes, Berlin 1879.

Stackelberg v. Heinrich, Grundzüge der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Stuttgart und Berlin 1943.

- Marktformen und Gleichgewicht, Wien 1934.

Steindl Joseph Small and Big Business, Oxford 1945.

Spiethoff Arthur Die wirtschaftlichen Wechsellagen, Band 1, Tübingen 1955.

Thommen Andreas, Betriebsorganisation in der Uhrenindustrie, Diss. Basel 1949.

Tschan Franz Adolf, — Die Aufgaben der Wirtschaftsverbände in der Schweiz. Textilwirtschaft, Diss. Bern 1960.

Tuchtfeld Egon — Wirtschaftspolitik und Verbände, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik , 1. Jahr, Tübingen 1956.

Turin Guido, — Der Begriff des Unternehmers, Diss. Zürich 1947.

- — James Burnhams "Managerial Revolution", Sonderdruck aus: Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 84. Jg. 1948.

Turgot Anne Robert Jacques — Réflection sur la formation et la ditribution des richesses, Paris 1809.

Ulrich Hans, — Der Kleinbetrieb - heute, in: Schweiz. Gewerbezeitung, November 1959.

Varini Gianfranco, — Marktbedingungen und internationale Wettbewerbsstellung der schweiz. chem. Exportindustrie, Diss. St. Gallen 1958.

Veröffentlichungen der Preisbildungskommission des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes:

Nr. 31 Kartell und Wettbewerb in der Schweiz, Bern 1957.

Nr. 32 Darstellung und Würdigung der privat- und öffentlich-rechtlichen Konkurrenzregelung in der schweiz. Uhrenindustrie, Bern 1959.

Weber Adolf, — Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Berlin 1953.

Weber Max — Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, Sonderdruck aus: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I, Tübingen 1934.

- — Wirtschaft und Gesellschaft, Tübingen 1925

Weber Max — Wirtschaftsverbände und Machtproblem, in: Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 93. Jg., Bern 1957.

Werner Josua, — Die Wirtschaftsverbände in der Marktwirtschaft, St. Gallen und Zürich 1957.

Wieland Karl, — Handelsrecht, Band I, Leipzig 19311

B. Oeffentliche amtliche Dokumentationen

Statistische Jahrbücher der Schweiz. Jg. 1955 - 1961.

Die Volkswirtschaft, Wirtschaftliche und sozialistische Mittelungen, Eidg. Stat. Amt Bern (Volkswirtschaftsdepartement Bern).

Statistische Quellenverzeichnisse, hrsg. vom Eidg. Stat. Amt, Bern, Hefte 316 und 317.

Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland, Reihen 1, 3, 4.

C. Zeitschriften, Verbandsorgane

Basler Nachrichten
Nationalzeitung
Neue Zürcher Zeitung
Weltwoche

Frankfurter Allgemeine Zeitung
Deutsche Wirtschaftszeitung
Die Zeit
Spiegel

Gewerbliche Rundschau
Schweiz. Gewerbezeitung
Gewerkschaftliche Rundschau
Schweiz. Industrieblatt
Schweiz. Monatshefte
Schweiz. Bankverein, Bulletins
FH.-Informationen

VITA :

Mein Name ist Werner Ferdinand Grieder. Ich bin heimatberechtigt in Rünenberg, Kanton Baselland, und wurde in Basel am 22. Januar 1937 als Sohn des Alfred Grieder, Primarlehrer in Ormalingen und der Martha, geborene Völlmin, geboren.

Ich besuchte die Primarschule zu Ormalingen und die Realschule zu Böckten, Kanton Baselland. Nach einem einjährigen Aufenthalt in der französischen Schweiz besuchte ich die Kantonale Handelsschule in Basel während vier Jahren. Nach der an der nämlichen Schule abgelegten Maturität im Jahre 1957 immatrikulierte ich mich an der Universität Basel und besuchte die Vorlesungen, Kolloquien und Seminare der Herren Professoren Salin, Bombach, Möller, von Beckerath, Zimmermann, Angehrn, Guth, Weber, Popitz, Imboden, Staehelin, Spiro sowie des Herrn Dr. Stopper.

Am 1. Oktober 1962 bestand ich die mündliche Doktorprüfung rer. pol.

Die vorliegende Dissertation entstand unter der Leitung von Herrn Prof. Dr. G. Bombach, dessen Bemühungen an dieser Stelle gebührend verdankt seien.

Zur Zeit bin ich in einer der Basler Chemie Unternehmungen angestellt, welche mir die Möglichkeit bietet, einen übersichtlichen Eindruck in das vielfältige Gebiet einer Verkaufsabteilung zu gewinnen.